

Réunion CCE UES du 30 novembre 2017

Procès Verbal.

Président : Monsieur Frank WENDLING
Assisté par : Madame Dominique BRENTA

Membres titulaires présents :
Madame Laureen DELMEE
Madame Nathalie DEMOUVEAUX
Madame Marie-Hélène LENOIR
Monsieur Arnaud SENREM
Monsieur Sébastien DUBOC
Monsieur Ludovic DEHON
Monsieur Frédéric BOULENGIER
Madame Charlotte MARIGNIER
Madame Gaëlle BOUFFAY
Monsieur Lakdar BELHADRI
Madame Catherine DEJEAN
Madame Sylvie WALTON
Monsieur Denis MANAS
Monsieur Jean-François HUSSON
Monsieur Laurent BARBETTE
Madame Valérie KURZ

Membres titulaires absents :
Monsieur Arnaud DEVILLERS
Madame Muriel TABLET
Monsieur Philippe CHALENCON
Madame Karine LORIN
Madame Sabine SCHEIDT

Membres suppléants présents :
Madame Valérie SCHOENAUEUR
Madame Sabine BARBOTIN
Madame Natacha BONNEIL
Monsieur Eric DI CARLO
Monsieur José LAPIATE
Madame Christel BARBEAU
Monsieur Philippe COSTES
Monsieur Rémy TARDIVEL
Monsieur Ahmed KHALDI

Membres suppléants absents :
Madame Carol LEMARCHAND
Madame Aurélie CHASSEBOEUF
Monsieur Pascal PAY
Monsieur Alain MARTINEZ
Monsieur Frédéric SAINSOT
Madame Colette CARLIER
Madame Emmanuelle DELAUDIER
Monsieur Thomas BONNIN
Madame Nathalie VIDAL
Monsieur Mustapha MOUMMAD
Monsieur Lionel WESTERMANN

BT

Représentants syndicaux présents : Monsieur Yves FURNO - CFDT
Monsieur Pascal BACON- FO
Monsieur Eric SINTAS-FO
Monsieur Frédéric MANDIN CFTC
Madame Sylvie SIGNORI- CGC
Monsieur Dominique JOUASSIN – CFDT
Monsieur Clément GABORIT-CGT
Monsieur Cyril PICARD -CGT

Représentants syndicaux absents : Madame Laurence CHAPUT- CGC

Représentants de l'employeur : Monsieur Denis GRAVELEINE
Madame Gaëlle BEAULIEU
Madame Sylvie IHUELLOU
Monsieur Thierry LERNON
Monsieur David LEBOZEC
Madame Gwénael ROUBACH
Monsieur Robert ESKENAZY
Madame Françoise FOURGEAUD
Monsieur Frédéric DOISNE

Invité : Monsieur Abdel BENCHABBI

Monsieur Frank WENDLING procède à l'appel et au remplacement des titulaires absents.

Madame Laureen DELMEE suppléante, assure le remplacement de son titulaire Monsieur Richard EMIRIAN

Madame Sabine BARBOTIN suppléante, assure le remplacement de son titulaire Arnaud DEVILLERS

Madame Natacha BONNEIL suppléante, assure le remplacement de son titulaire Madame Muriel TABLET.

Monsieur Ahmed KHALDI, suppléant, assure le remplacement de son titulaire Madame Sabine SCHEIDT.

Début de séance : 9h40

1) Approbation des PV des réunions des 30 et 31 mai 2013, 24 septembre 2013, 5 et 6 décembre 2013, 3 et 4 avril 2014, 19 mai 2014, 12 février 2015, 9 et 10 avril 2015, 25 et 26 juin 2015, 3 et 4 septembre 2015, 1er et 2 décembre 2016, 20 décembre 2016, 30 et 31 mars 2017, 20 avril 2017, 24 mai 2017 et 15 et 16 juin 2017

Lakdar BELHADRI fait savoir que dans le pv du 30 et 31 mars, qu'il a bien effectué les corrections demandées des points 5, 6,7, 9 et 10

Dominique BRENTA fait savoir que le pv du 30 et 31 mars est approuvé
Au sujet du pv du 24 mai, elle fait savoir que le secrétaire n'a pas pris en compte ses demandes

Lakdar BELHADRI répond que lors du dernier CCE, la direction lui avait fait part de ses modifications à apportées, à savoir que « M. JOUASSIN n'était pas présent, que sur le point numéro 2, il y a une erreur sur le nom du magasin Parisien ce n'est pas Haguenau, sur la partie du chiffre d'affaires, les pourcentages du poids du chiffre d'affaires indiqués sont 30 et 40% et non 40 et 50% »

Dit qu'une fois cela étant fait ; il a renvoyé le pv corrigé à la direction le 12 septembre 17, que la direction ne lui a répondu que 2 semaines avant le CCE , que le secrétaire n'est pas aux ordres de la direction et qu'il ne modifiera pas le pv



Il dit que la direction n'aura qu'à faire faire un pv contradictoire si elle souhaite voir apparaître lesdites modifications

Il demande aux membres du CCE de bien vouloir approuver le pv en l'état

Le pv est approuvé par desdits membres

Dominique BRENTA demande que les modifications demandées soient actées dans le pv du 30 novembre

Frank WENDLING dit que les modifications demandées sont des précisions de nature à éclairer le débat et demande de bien vouloir inscrire dans le pv d'aujourd'hui les demandes faite par Dominique BRENTA

Lakdar BELHADRI rétorque qu'il a bien pris en compte la demande faite par Dominique BRENTA lors du dernier CCE, que le pv a été approuvé et qu'il ne bougera pas d'une virgule ledit pv

Concernant le pv du 15 et 16 juin 17, Dominique BRENTA fait savoir que ce dernier est approuvé à l'unanimité

Dominique BRENTA demande de passer au point numéro 6 du fait des impératifs des intervenants

Lakdar BELHADRI demande à la direction de respecter l'ordre du jour car ladite direction lui a demandé de modifier un pv car il s'était trompé dans l'ordre de la rédaction des points

Frank WENDLING dit que la direction essaie de caler les points en fonction de la disponibilité des intervenants internes ou externes, qu'il faut essayer de réfléchir en bonne intelligence

Lakdar BELHADRI répond que cela ne marche pas que dans un sens, que si les intervenants ne sont pas présents il demandera le report dudit point

Clément GABORIT abonde dans le sens du secrétaire et demande de respecter l'ordre du jour

Frank WENDLING répond qu'il ne comprend pas cette posture extrême, dit que les personnes associées aux points de l'ordre du jour sont de nature à apporter un éclairage sur lesdits points, dit qu'il essaie de planifier selon leur planning au mieux, et que cela est dans l'intérêt du bon fonctionnement de l'entreprise et la bonne compréhension des sujets

Il demande aux membres du CCE de reconsidérer leur position

Lakdar BELHADRI demande d'employer les bons mots et non de dire que nous sommes dans l'extrême, dit que si un intervenant ne peut se libérer en temps et en heure, il peut demander à se faire représenter comme les membres du CCE

Frank WENDLING dit qu'il ne faut stigmatiser les choses

Clément GABORIT dit que les intervenants doivent se tenir à disposition pendant les 2 jours du CCE

Lakdar BELHADRI fait savoir qu'il doit partir à 18H, que si Mme BOUFFAY en est d'accord elle prendra le secrétariat, à défaut il demandera que la réunion s'arrête à adite heure

Frank WENDLING propose de dérouler la réunion comme cela se fait d'habitude et dans le cadre du prochain ordre du jour avec le secrétaire nous essaierons d'architecturer les points dans l'ordre de présence des intervenants

Lakdar BELHADRI dit qu'étant donné l'absence de Denis GRAVELEINE le point numéro 2 passera après le point 17 ou son report

Frank WENDLING demande de poursuivre l'ordre du jour avec les intervenants présents

Lakdar BELHADRI dit que dans le service formation, il y a plusieurs personnes, donc ces dernières peuvent présenter le point sur le sujet de la formation professionnelle

Il demande aux membres du CCE si ces derniers souhaitent poursuivre l'ordre du jour comme établi ou acceptent la proposition de Frank WENDLING

Les membres ont voté à l'unanimité de poursuivre l'ordre du jour

Interruption de séance 9H55

Reprise à 10H05

Frank WENDLING dit regretter ce type de discussion avec l'instance

2) Information / consultation sur le plan de formation 2018

Frank WENDLING fait savoir qu'une commission formation s'est tenue le 3 novembre dernier, ce qui a permis de préparer le document à cet effet

Dominique JOUASSIN indique que Mme LORCA n'est pas inscrite à l'ordre du jour

Lakdar BELHADRI demande aux membres du CCE si cela leur pose problème que Mme LORCA présente le plan de formation

Les membres du CCE demandent que soit respecté l'ordre du jour ainsi que la présence des personnes convoquées

Frank WENDLING fait part de son incompréhension par rapport à la demande des membres du CCE de ne pas accepter Mme LORCA

Gaëlle BEAULIEU dit qu'elle va présenter les points suivants : Élaboration du plan de formation, présentation des actions de formation pour 2018, le dispositif de formation et les prévisions budgétaires
Dit que les axes de formation pour 2018 2020 tiennent compte:

- de la stratégie et des projets de l'Enseigne
- des EPP et des Entretiens Professionnels
- des projets locaux et / ou régionaux
- de l'accompagnement des équipes sur les nouveaux formats de magasin

Lakdar BELHADRI fait savoir que lors de la réunion de la commission formation, les membres ont demandé un retour sur les entretiens des EPP, à savoir de faire un focus desdits entretiens lors des réunions des CE

Il informe les membres du CCE que le 6 décembre prochain le sujet de L'EPP sera débattu devant la juridiction du TGI de Meaux

Frank WENDLING dit qu'il a reçu effectivement une assignation devant TGI de Meaux de la part du CCE, et souhaite exprimer sa position officielle sur le sujet

Dit qu'au vu de l'action menée par le CCE, il a pris la décision de supprimer ledit EPP (Courrier ci joint en annexe)

Sébastien DUBOC fait savoir que cela fait des années que nous demandons des informations sur le suivi des EPP au niveau régional et que la direction se refuse de communiquer lesdits documents demandés

Frank WENDLING répond que le bilan de formation traduit cela, que cela permet de consolider et d'orienter les formations

Gaëlle BEAULIEU poursuit avec les conditions de réalisation des actions de formation et leur catégorie
Les actions de formation se déroulent pendant le temps de travail. Elles sont mises en œuvre dans le cadre des catégories let 2 du plan pluriannuel de formation:

*Catégorie1: Adaptation au poste de travail: acquisition de compétences directement utilisables dans le cadre des fonctions occupées.

*Catégorie2: Développement des compétences: Actions de formation mises en place dans le cadre du champ de qualification professionnelle du salarié. Anticipation en vue de certaines modifications du poste de travail. Modifications des fonctions du salarié dans le cadre de ses fonctions actuelles.

Les actions de formation sont animées par des professionnels du domaine enseigné

Concernant les actions de formation prioritaires il y a :

Génération Manager

- Piloter son activité
- Conduire le changement
- Manager son équipe
- Manager la relation client
- Gérer son temps

La vente :

- Je pilote ma vente
- Techniques de vente GEM / PEM / Literie / Meuble
- Compétences Cuisine
- Techniques de vente accessoires

Multi public :

- Gestes et postures
- Accueil client
- Gérer les situations difficiles en relation client
- Sécurité

Dépôt

- Conduite de chariots

PFL :

- Conduite de chariots
- Gestes et Postures
- Habilitation électrique (tout au long de l'année) Bureautique
- logiciels spécifiques Management

Règlementation transport / Gestion de projets Anglais

Gaëlle BOUFFAY fait savoir que la direction s'était engagée à ce que les salariés puissent avoir accès à la liste des formations, que lors de la formation cuisine il a été demandé aux salariés de poser des questions au sujet des formations , qu'elle a posé une question et est étonnée de ne pas avoir eu de réponse à cette dernière

Gaëlle BEAULIEU répond qu'elle n'était pas présente lors de la plénière, qu'elle a trier les questions à poser, qu'il y en avait beaucoup, dit qu'il est possible d'envoyer les questions au service formation

Elle poursuit avec (page 10) le recueil des besoins de formation Magasins, page 11 avec les formations E-learning qui viennent en appui des formations présentielle

Concernant l'accueil des jeunes en formation en alternance (contrats de professionnalisation et contrats d'apprentissage) il y a le détail par région et par contrat

Pour WEBPOST, il y aura en amont une formation des managers puis des utilisateurs en magasins

Natacha BONNEIL fait savoir que 2h30 de formation ne suffisent pas pour se former sur WEBPOST, dit que ce dernier est compliqué, que les salariés ont été formés 15 jours avant le déploiement

Frank WENDLING dit que la direction fera un point sur les magasins pilotes

Gaëlle BEAULIEU poursuit avec les dispositifs de formation, indique que le dispositif (DIF) a été remplacé par le CPF, que chaque salarié doit s'enregistrer sur le site (moncompteformation.gouv.fr) et y entrer ses heures de DIF restantes

Que les formations au titre du CPF sont certifiantes / qualifiantes

Que le bilan de compétences permet à chacun d'analyser ses compétences professionnelles et personnelles

Au sujet de la VAE, que toute personne, quel que soit son âge, sa nationalité, son statut et son niveau de formation, qui justifie d'au moins 1 an d'expérience en rapport direct avec la certification visée, peut prétendre à la VAE

Que Denis GRAVELEINE est le spécialiste dans ce domaine, et que c'est la personne à interpeller si besoin

Concernant le campus BUT il sert à accompagner les collaborateurs de l'enseigne sur des axes de développement propres à nos magasins et à nos structures

A aider au développement de métiers spécifiques à l'exploitation des magasins.

A s'assurer du savoir-faire indispensable à certains métiers, qui nécessitent un savoir-faire technique

A contribuer au développement des compétences des collaborateurs.

A accompagner la prise de poste, nouvelles fonctions

Concernant les prévisions budgétaires, la direction a décidé de verser la même somme pour la formation professionnelle à savoir 1,3M€

Budget spécifique pour l'accompagnement formation de WEBPOS : 850 k€

CIF : 0,2 % MS

Professionalisation : 0,4 % MS

FPSPP : 0,2 % MS

CPF : 0,2 % MS

Pour finir elle présente la liste des principaux organismes de formation

Lakdar BELHADRI demande une clarification lors de la consultation au niveau des CE sur les formations dispensées tout au long de l'année

Il ne souhaite plus voir des formations de dernière minute, dit que les salariés ont une vie de famille, qu'il n'est plus possible d'imposer une formation 3 jours avant le début de cette dernière

Dit que dorénavant toute formation qui n'était pas prévue au plan de formation initial ne pourra être imposée aux salariés

Demande un plan précis, intitulé de la formation, la date et le nom de la personne

Frank WENDLING dit que cela doit être exceptionnel, qu'il faut anticiper les formations pour que cela soit efficace

Lakdar BELHADRI demande qui décide de la mise en place des formations car dans sa région son DR impose des formations qui ne sont pas dans ledit plan

Dit qu'il souhaite acter dans le PV que le délai de prévenance pour les salariés doit être de 15 jours que si ce dernier n'est pas respecté, les formations n'auront pas lieu

Dit qu'il y a trop de collègues qui se plaignent de devoir changer leur habitude de vie au dernier moment

Gaëlle BEAULIEU répond que sur le fond elle est en phase avec Lakdar BELHADRI

Lakdar BELHADRI réitère la demande de prévoir 15 jours au minimum de prévenir les salariés avant le début de la formation qui se rajoutera

Frank WENDLING dit qu'il faut avoir un délai de prévenance pour les formations qui se rajoutent en fonction des besoins, que tout dépend où se trouve le lieu de ladite formation

Lakdar BELHADRI demande une réponse claire et nette à sa demande

Frank WENDLING répond qu'il n'est pas favorable à un délai de prévenance quand une formation se rajoute au cours de l'année

Lakdar BELHADRI prend acte du fait que la direction n'est pas favorable à un délai de prévenance, dit qu'il vérifiera ce que disent les textes de loi à ce sujet



Frank WENDLING répond qu'il partage sur le fond les propos de Lakdar BELHADRI mais qu'il ne peut accepter en toute circonstance un délai de 15 jours

Lakdar BELHADRI réitère le fait que cela ne vaut que pour les formations qui se rajouteront au cours de l'année

Si nous ne trouvons pas un accord pour pallier le problème, cela engendrera encore plus d'opposition sur le sujet

Sébastien DUBOC dit qu'il soutient la proposition de Lakdar BELHADRI

Frank WENDLING dit que la convocation est toujours envoyée en amont du début de la formation

Lakdar BELHADRI fait savoir que dans sa région il y a eu 1 an ou 2 en arrière une formation PEM qui a eu lieu à « Nancy » sans pour autant que les salariés aient eu une convocation

Demande à la direction de mettre en place dans les CE ce qui a été demandé au niveau du CCE, à savoir un délai de prévenance de 15 jours pour les formations qui se rajouteront au cours de l'année

Frank WENDLING répond qu'il passera le message au niveau des directeurs de magasins

Clément GABORIT dit que cela ne coûte rien à la direction de s'engager sur ce principe, que cette dernière ne prend pas en compte les problèmes des salariés

Frank WENDLING dit qu'il trouve dommage les propos de Clément GABORIT

Lakdar BELHADRI dit que les membres du CCE ne sont pas contre les formations, cependant ces dernières demandent que soit acté le principe d'un délai de 15 jours

Frank WENDLING répond qu'il est d'accord sur le principe, que si ponctuellement des salariés peuvent être disponibles dans un délai plus court pour suivre une formation à laquelle ils souhaitent participer cela doit être possible

Lakdar BELHADRI prend acte et demande que l'accord du salarié soit demandé que si ce dernier refuse, aucun reproche ne pourra lui être fait

Clément GABORIT dit que si le salarié refuse, la direction le privera de sa demande de congés payés ou toute autre chose

Frank WENDLING regrette le fait qu'il ne puisse répondre sereinement à Clément GABORIT

Sébastien DUBOC demande combien de personnes ont suivi les formations IRP, afin de faire un parallèle avec l'arrivée des nouveaux élus

Frank WENDLING dit que la réponse se trouve dans le bilan de formation qui a été remis au mois de septembre

Sébastien DUBOC demande comment les salariés peuvent avoir accès aux listes de formations prévues pour l'année

Gaëlle BEAULIEU répond que cela se trouve sur MY BUT dans l'onglet compétences

Sébastien DUBOC demande un point complet sur le projet FASO

Frank WENDLING répond que cela va être présenté dans un cadre bien spécifique

Dominique JOUASSIN fait savoir que les formations IRP sont parfois dispensées en retard



Clément GABORIT dit qu'il avait demandé une information auprès des salariés sur le CPF par le biais de leur fiche de salaire

Gaëlle BEAULIEU répond que pour l'information et la consultation des CE en magasin la direction a rajouté l'information

Clément GABORIT répond que cela ne suffit pas, les salariés doivent être informés de leur CPF et se pose la question de la stratégie que mène la direction à ce sujet

Dominique BRENTA répond que Denis GRAVELEINE avait expliqué lors d'une réunion qu'une information serait donnée sur le CPF, qu'une information serait faite directement aux salariés par le biais de bulletin de paie, que cela sera fait en début d'année

Frank WENDLING demande de passer à la consultation dudit plan

Pour : 0

Abstention : 14

Contre : 5

3) Présentation des comptes consolidés au 30 juin 2017 des sociétés rentrant dans le périmètre de l'UES BUT

Sylvie IHUELLOU dit que l'exercice de cette année est particulier car il y a un nouvel organigramme avec MOBILUX 1 et 2 suite au changement d'actionariat et avec l'intégration du groupe Yvrai

Sébastien DUBOC demande des explications sur les sociétés MOBILUX 1 et 2

Sylvie IHUELLOU répond que cette information a déjà été donnée lors d'un précédent CCE

Lakdar BELHADRI dit qu'il avait déjà posé cette question lors du dernier CCE et que Frank WENDLING avait répondu à cette dernière

Sylvie IHUELLOU dit que MOBILUX finance supporte l'emprunt obtenu, MOBILUX acquisition est égal à DECOMEUBLE PARTERS, MOBILUX 2 est une société consolidant les comptes MOBILUX 1 qui est détenue par nos investisseurs

Sébastien DUBOC dit qu'il ne comprend rien

Sylvie IHUELLOU reprend son explication DECOMEUBLE PARTERS égale MOBILUX acquisition, MOBILUX finance supporte l'emprunt obligataire

Charlotte MARIGNIER demande pourquoi gardons-nous la société DECOMEUBLE PARTERS

Sylvie IHUELLOU dit que DECOMEUBLE PARTERS est une « coquille vide » et qu'il n'y a plus de salarié et existe toujours et que celle toujours pour des raisons fiscales

Lakdar BELHADRI dit qu'il est étonné que cette dernière soit dotée de 1 739 71720 €

Sylvie IHUELLOU dit que DECOMEUBLE PARTERS était la tête de pont au 30 juin 2017

Lakdar BELHADRI rétorque que si MOBILUX acquisition remplace DECOMEUBLE PARTERS, il faudrait lui expliquer comment cela se fait que MOBILUX acquisition ai un capital de 19 400 001€

Sylvie IHUELLOU répond que l'organigramme présenté est celui du groupe But



Lakdar BELHADRI dit que la direction aurait dû informer les membres du CCE qu'il existe aussi une Holding qui se trouve en Autriche, une autre au Luxembourg et une autre basée dans les Îles Caïman

Sylvie IHUELLOU poursuit avec l'évolution du parc des magasins, il y a eu une fermeture (Vitry sur Seine) un transfert (Annemasse) et l'acquisition des 18 magasins du groupe Yvrai

Page 3 du document, on y trouve les comptes du Groupe Mobilux 2 sur un résultat de 7 mois et sans comparaison avec N-1 car c'est le premier exercice de Mobilux 2

Dit que les comptes consolidés sur 12 mois seront présentés par l'expert du CCE

Dominique BRENTA fait savoir que les documents ont été transmis à l'expert du CCE pour réaliser l'expertise sur les comptes

Sylvie IHUELLOU dit que page 3 du document il y a les faits marquants sur 12 mois à savoir Marge LFL: Perte de 3m€ en marge LFL malgré une croissance de CA (+2,8%hors brun).Forte agressivité des concurrents sur la marge.

Clément GABORIT demande si cela est à périmètre constant

Sylvie IHUELLOU répond par l'affirmatif

Eric DI CARLO demande ce qu'est la société MOBILUX 2

Sylvie IHUELLOU répond que ladite société consolide les comptes dans le cadre de l'emprunt obligataire

Sylvie SIGNORI demande pourquoi sur le document il y a le chiffre d'affaires en croissance hors brun

Sylvie IHUELLOU dit qu'elle a repris les faits marquants

Frank WENDLING fait savoir que sur le brun il y a un effet saisonnier (coupe du monde...) et cela ne traduit pas réellement la performance véritable en chiffre et c'est pour cela que le brun est neutralisé

Sylvie SIGNORI demande si le brun est neutralisé dans le calcul du CA

Frank WENDLING répond que pour mieux comprendre la performance sur l'exercice, il a été décidé de neutralisé la partie CA brun

Sylvie IHUELLOU poursuit sur les faits marquants :

Coûts LFL: Augmentation des frais de personnel (1,9m€); les autres coûts liés à l'activité sont en hausse principalement sur le SAV du fait de la croissance des vente.

Investissement: 21millions d'euros répartis en 10 millions d'euros pour les projets DSI, 6millions d'euros au titre du remodeling magasin, 5 millions d'euros sur la partie travaux (mise aux normes, climatisation, accessibilité, transferts, ouvertures...).

Ebitda en retrait de 4,3M€

Elle fait savoir que sur les comptes de résultats consolidés du Groupe ces derniers ont été retranscrits sur 7 mois d'activité

Dit qu'avec l'expert du CCE nous pourrons regarder le bilan sur l'année entière

Sébastien DUBOC dit que lors du dernier CCE la direction avait annoncé le montant de la participation, qu'il avait demandé une expertise sur ladite participation pour savoir pourquoi nous n'avons pas eu droit à cette dernière

Frank WENDLING répond que sur la première page du document il y a le montant de la participation et que les membres du CCE connaissent le seuil de déclenchement de ladite participation



Sébastien DUBOC dit que la direction a modifié les paramètres de calcul puisqu'elle enlève le CA du brun, demande si les chiffres mentionnés dans le document sont les bons

Frank WENDLING dit que l'expert du CCE dans son rapport apportera une réponse à la question et que les chiffres mentionnés dans le document sont les bons

Marie-Hélène LENOIR demande des précisions sur l'investissement de 10M€ pour le projet DSI

Dominique BRENTA répond qu'une partie est consacrée au projet WEBPOST et l'autre à différents projets qui seront présentés par Robert ESKENASY

Lakdar BELHADRI demande si le calcul de la participation s'est fait sur 7 mois

Sylvie IHUELLOU répond par la négative

Lakdar BELHADRI souhaiterait savoir comment a été calculée ladite participation alors même que la direction nous présente un compte sur 7 mois

Sylvie IHUELLOU répond que d'un point de vue légal la direction présente des comptes sur 7 mois au vu du rachat

Lakdar BELHADRI dit qu'il ne voit pas pourquoi la direction présente les comptes de MOBILUX 2, à moins que cette structure regroupe BUT SA et BUT International

Dit qu'il demandera plus de détails par le biais de l'expert du CCE

Concernant le CICE, il dit que Frank WENDLING a bien répondu au courrier qu'il lui a envoyé, cependant il ne comprend toujours pas comment les fonds liés au CICE ont été utilisés

Dit que Frank WENDLING dans son courrier indique que Lakdar BELHADRI remet en cause l'utilisation dudit fond du CICE

Dit qu'il ne demande à la direction que des explications et précisions sur la bonne utilisation des fonds liés au CICE

Dit que lors de la lecture des documents remis par la direction et à la lumière de ce qu'il en ressort, il apparaît que lesdits fonds ont été utilisés à deux reprises pour le transfert du magasin de Nevers qui à ce jour n'a pas eu lieu

Dit qu'il reviendra vers les membres du CCE à ce sujet

Clément GABORIT dit que le travail des salariés a payé cette année

Dit que le résultat est très bon cette année, que les salariés sont en souffrance, que lesdits salariés attendaient une prime de participation afin de pouvoir payer certaines traites, que la direction a préféré faire des cadeaux aux clients (calendrier de l'avant, ours en peluche), que la reconnaissance des salariés est inexistante dans notre entreprise

Dit qu'en tant que représentant syndical CGT dans l'instance du CCE, il réclame une prime de fin d'année en l'absence de prime de participation afin que certains salariés puissent vivre dignement de leur travail, que la direction méprise les salariés

Frank WENDLING répond que la direction s'est déjà exprimée sur le sujet, que cette dernière ne méprise pas les salariés, que sur la mécanique de la participation les membres du CCE sont informés du principe de l'octroi de ladite prime de participation

Que sur la performance, cette dernière ne peut se comparer une année sur l'autre au vu que le périmètre a été modifié au vu de l'absorption d'autres magasins

Que l'intention de la direction en offrant les calendriers de l'avant ou les ours en peluche est de générer du trafic dans les magasins pour permettre de transformer des ventes

Clément GABORIT dit qu'il n'est pas d'accord sur les propos de Frank WENDLING au sujet de la comparaison de l'EBITDA d'une année sur l'autre, car c'est grâce au travail des salariés que nous avons pu racheter d'autres magasins

Concernant le trafic dans les magasins les salariés ont répondu présents cette année, demain cela ne sera peut-être plus le cas au vu du non versement d'une prime de participation
Demande que la direction réponde aux revendications des salariés, dit que lesdits salariés ont vécu une injustice cette année

4) Présentation du rapport d'étape de l'expert du CCE sur une sélection de magasins déficitaires (suivi des magasins d'Ile France)

Avant d'aborder le point numéro 4, le secrétaire fait savoir que dans l'ordre du jour nous il n'y a pas l'approbation des PV du 7 et 8 septembre 2017

Dominique BRENTA répond qu'elle n'a pas reçu lesdits PV

Lakdar BELHADRI dit qu'il demandera l'approbation des PV lors du prochain CCE
Sur le point en cours, il dit que l'expert n'est pas présent et qu'il arrivera à 14H30

Dominique BRENTA fait savoir qu'à la demande de l'expert le moment de son intervention a été reporté car il avait d'autres obligations

Lakdar BELHADRI demande une interruption de séance

Frank WENDLING fait savoir qu'il souhaite une articulation cohérente des points de l'ordre du jour en fonction de la présence des intervenants et propose de passer au point numéro 5 en attendant la venue de l'expertise

Lakdar BELHADRI répond qu'il n'y aura pas de dérogation par rapport à la décision qui a été prise

Frank WENDLING demande d'avancer sur les points de l'ordre du jour et demande combien de temps durera ladite interruption

Interruption de séance à 11H30

Reprise de la séance à 12H

Frank WENDLING demande de passer au point numéro 5

Lakdar BELHADRI répond que les membres du CCE souhaitent déjeuner, et nous reprendrons le cours de la séance à 14H

Frank WENDLING fait savoir au secrétaire qu'il aurait pu l'appeler pour lui dire que lesdits membres allaient déjeuner

Lakdar BELHADRI répond qu'il fallait reprendre la séance pour informer la direction de ce fait

Frank WENDLING demande la confirmation de l'heure de reprise de ladite séance

Lakdar BELHADRI répond que la reprise de la séance sera à 14H

Reprise de la séance à 14h

Dominique BRENTA remet aux membres du CCE un tableau sur les magasins déficitaires

Abdel BENCHABBI fait savoir qu'il va présenter un rapport intermédiaire sur les magasins déficitaires
Dit qu'il a recensé 82 magasins, qu'il présente le chiffre d'affaires, l'EBITDA, le nombre de salariés et l'échéance du bail desdits magasins

Dit qu'il a retenu les magasins qui affichent le plus de pertes, notamment les 15 premiers de la liste
Dit qu'il va présenter le rapport des magasins de Mulhouse et Nancy qu'il a visités dernièrement
Concernant celui de Mulhouse au sujet du mix des ventes : la répartition des ventes par rayon du magasin de Mulhouse montre d'emblée une surperformance des équipes locales dans le rayon cuisines et salles de bains avec 22,4% du total des marchandises contre 16,2% au niveau national : un tel écart ne peut s'expliquer (seulement) par la typologie des clients (besoins particuliers de la clientèle à Mulhouse) et/ou la faiblesse de la concurrence locale.

Le magasin de Mulhouse affiche ainsi une véritable performance commerciale sur un segment différenciant et fidélisant.

Malgré cet avantage, Mulhouse sous-performe en termes de vente de décoration (rayon à très forte marge) ce qui est pour le moins surprenant.

La visite du magasin (le 13/10/2017) a mis en évidence deux faiblesses à ce niveau : la mise en rayon de la décoration n'est ni lisible, ni agréable pour l'expérience client (aucune continuité, ni fluidité des produits qui semblent posés dans les différentes allées de manière aléatoire et sans logique) et surtout l'éclairage du magasin est un véritable handicap pour le taux de transformation : faible luminosité à certains rayons, éclairage non axé sur la mise en avant des produits, vétusté des ampoules et des installations électriques...

A l'heure où de nombreuses enseignes ont massivement investi dans la rénovation de leurs points de vente, BUT Mulhouse qui a pourtant de très bons atouts (emplacement, taille, disposition des rayons) pâtit d'un éclairage qui semble hors d'âge et cela est d'autant plus regrettable que l'investissement pour une modernisation complète est inférieur à 100 K€ ce qui est dérisoire au regard des enjeux.

Dit qu'au sujet des GLD, livraison... Mulhouse parvient aussi à vendre sensiblement plus de services à ses clients (livraison, GLD, assurances, crédit...) que la moyenne nationale (en dépit d'un poids de l'électrique nettement plus faible...) : l'écart en faveur de Mulhouse est extrêmement sensible et prouve que les vendeurs locaux ont une bonne connaissance/capacité à servir (et à convaincre) leurs clients.

Cette impression est bien renforcée par la situation du magasin (Kingersheim) et la typologie de la clientèle (classes populaires) qui est particulièrement fidèle au magasin ce qui peut d'ailleurs expliquer un taux de remise plus élevé que la moyenne nationale

Concernant les taux de marges : Dans tous les rayons, le taux de marge (marchandises) de BUT Mulhouse est inférieur (et parfois nettement) à celui de BUT au niveau national (ensemble des magasins détenus en propre).

Toutefois au niveau de la marge totale marchandises, Mulhouse parvient à revenir à seulement 1,1 point de la moyenne nationale grâce à son mix : le poids des ventes à plus forte marge (meubles) est plus élevé et surtout l'électrique (brun et blanc) dont les marges sont très basses, pèsent bien moins dans le total de ses ventes (28% seulement) qu'au niveau national (32,1%).

Si Mulhouse est sous la moyenne nationale avec un taux de marge marchandises de 30,8% contre 31,9% dans l'ensemble des magasins BUT de France, il ne faut pas en exagérer la portée dans la mesure où ce «manque» de marge représente 90 K€1 seulement sur l'exercice clos le 30 juin 2017 (FY 17).

En outre mais il nous est impossible de le quantifier, une partie de l'écart de marge s'explique par des déstockages faits par le magasin pour écouler des produits « dormants » (stock à plus d'un an) .

Enfin, mais ce souci est national, Mulhouse continue d'être victime de rupture ce qui pèse sur les ventes (annulées) mais aussi sur la marge (remise accordée pour dédommager et retenir le client).

Au sujet de l'EBITDA : La perte en EBITDA de Mulhouse peut sembler élevée de prime abord avec -511 K€ sur FY 17 soit plus de 6% du chiffre d'affaires mais la réalité est beaucoup plus nuancée.

D'abord Mulhouse supporte des charges d'espace dont tout particulièrement un loyer démesuré au regard des locaux occupés et des prix du marché dans la zone commerciale de Kingersheim avec 636 K€ par an hors charges locatives elles-mêmes importantes avec 128 K€ : cette situation résulte de la cession des murs du magasin et de leur reprise à bail en 2011 dans le cadre du refinancement de BUT lors du premier LBO.

Inversement les frais de personnel de Mulhouse sont en ligne avec la moyenne nationale et témoignent d'une productivité tout à fait satisfaisante.

Lakdar BELHADRI fait savoir que le magasin de Mulhouse a été scindé en deux, que nous avons cédé 1500€ à l'enseigne GEMO pour un coût dérisoire car nous payons environ 147 000€ de loyer annuel de plus au regard du prix du marché au M²

Dit qu'avec ce qui vient d'être démontré il est évident que les salariés dudit magasin ne peuvent obtenir la prime d'intéressement liée à l'EBITDA dudit magasin

Dit que la société ponctionne allégrement les magasins dans le seul but que les salariés ne puissent obtenir leur prime d'intéressement liée à l'EBITDA

Abdel BENCHABBI poursuit et fait savoir que l'autre approche de la contribution du magasin consiste à raisonner hors coûts centraux car ces coûts nationaux seraient supportés même si le magasin n'existait pas : en termes clairs il s'agit de mesurer la marge ou la perte réellement dégagée par Mulhouse : dans ce cas le magasin est quasiment à l'équilibre sur FY 17 et sera positif en FY 18

Lakdar BELHADRI demande comment est calculée la contribution des magasins

Abdel BENCHABBI dit que c'est sur un pourcentage du chiffre d'affaires

Lakdar BELHADRI dit que les loyers sont extravagants et cela se ressent sur l'EBITDA des magasins

Frank WENDLING répond qu'effectivement le loyer de Mulhouse est trop élevé et qu'il n'y a pas de débat à avoir sur le sujet

Lakdar BELHADRI rétorque que l'erreur qui a été commise dans la négociation du loyer a un impact sur la prime d'intéressement

Il demande à ce que la prime soit calculée en fonction de la valeur réel du loyer

Frank WENDLING répond que l'échéance du bail de Mulhouse est à 2020, et c'est pour cela que le bailleur ne baisse pas le prix du loyer

Lakdar BELHADRI demande une réponse à sa question au sujet de rectifier l'erreur commise dans le calcul de ladite prime

Frank WENDLING dit que le loyer est intégré à la construction du budget

Lakdar BELHADRI dit que la direction demande une surperformance en termes de chiffre d'affaires et ne comprend pas la logique de la direction

Abdel BENCHABBI dit que pour un magasin donné, la zone de risques (fermeture) apparaît lorsque que la perte en cash pour BUT (EBITDA avant coûts centraux) devient supérieure aux loyers (coûts incompressibles après fermeture du magasin).

Pour Mulhouse l'année FY 2017 avec une perte de «seulement» 80 K€ (dont une partie s'explique par des ajustements due à du déstockage de produits «dormants» à plus d'un an) soit près de 8 fois moins que le loyer qui serait supporté en cas de fermeture (la perte passerait alors à 636 K€.) jusqu'à la prochaine échéance du bail (12 octobre 2020).

Cette appréciation «comptable» doit en outre être complétée par une approche commerciale et stratégique dans la mesure où fermer un magasin dans une zone aussi importante que Mulhouse reviendrait à «faire un boulevard» à la concurrence ce que BUT ne peut raisonnablement accepter
L'écart de taux d'EBITDA (soit 6,7 points) s'explique d'abord par les charges d'espaces (2,7 points) suivies du manque de marge. L'écart sur frais de personnel (0,5 point) est faible et surtout est favorable à Mulhouse si l'on corrige les ventes de la déperdition de marge.

Concernant le magasin de Nancy, les ventes par rayon : le mix de Nancy (Houdemont) lui est favorable avec une bonne performance en meubles et décoration (rayon à forte marge) mais les taux de marge sont à la traîne

Le mix des ventes du magasin est plutôt favorable avec une prédominance des meubles (salons, bureaux et petits meubles) ainsi qu'une (légère) sur représentation de la décoration, comparé à la moyenne nationale des magasins BUT (détenus en propre par le Groupe).

Malgré un bon mix, Nancy affiche un taux de marge sur marchandises inférieur à la moyenne nationale en raison d'une contreperformance de marge sur tous les rayons.

Si les ventes de services additionnels sont plus élevées que la moyenne nationale, cela est uniquement dû aux livraisons (services qui génèrent des coûts importants) alors que la GLD (à forte marge) est plus faible que la moyenne nationale

En dépit d'un taux de marge plus faible et de services en retrait, Nancy concède des remises (et cadeaux) plus importantes que la moyenne nationale pour « tenir » son niveau de ventes.

Le niveau de perte en EBITDA de Nancy est très élevé et s'explique autant par un niveau de ventes insuffisant que du fait de charges d'exploitation trop importantes pour le magasin
L'EBITDAR (EBITDA avant loyers) avant coûts centraux est positif, ce qui signifie que la perte pour BUT serait supérieure en cas de fermeture jusqu'à l'échéance du bail dans six ans (5 novembre 2023).

Le chiffre d'affaires par personne est de près de 17 K€ sous la moyenne nationale alors que la grande taille du magasin devrait l'avantager sur ce plan. Le CA par vendeur est lui plus de 44 K€ sous la moyenne BUT.

La relative jeunesse du magasin peut expliquer les surcoûts qu'il subit en termes de dépenses de communication et d'amortissements mais elle ne peut justifier un tel niveau de loyer compte tenu, en outre, de la zone d'implantation du magasin (Houdemont) en deuxième périphérie de Nancy.

Si Nancy affiche un bon ratio de frais de personnel sur Chiffre d'affaires (avec un point de mieux que la moyenne nationale BUT), ceci est peut-être au détriment de la performance commerciale

L'autre explication de la sous-performance commerciale peut également résider dans l'emplacement du magasin : la zone d'Houdemont n'est pas la zone la plus dynamique de Nancy (elle a plus de 35 ans et se trouve relativement éloignée du cœur de ville de Nancy).

D'autre part, l'accès au magasin est très compliqué pour une première visite puisqu'à l'entrée dans la zone commerciale, le client est orienté/attiré soit vers l'hypermarché Cora (qui fait face à l'entrée) soit vers la droite (autres enseignes) alors que pour aller chez BUT il faut tourner à gauche sans voir le magasin, afin de contourner d'autres commerces et accéder enfin au point de vente.

Eric DICARLO fait savoir qu'il y a une « coquille » page 52 : il est marqué BUT Grenoble au lieu de BUT la Queue en BRIE

Abdel BENCHABBI dit que pour les autres magasins, il est mis en avant la même logique à savoir : le mix des ventes, Loyers et amortissements...

Lakdar BELHADRI demande à la direction quels sont les plans d'actions mis en place pour combler les pertes en termes d'EBITDA sur les magasins de Mulhouse et Nancy

Frank WENDLING dit que pour Nancy, nous sommes dans une zone commerciale les plus fréquentées
Qu'il y a 3 magasins Conforama contre 1 pour BUT
Que nous sommes en discussion avec le bailleur pour réduire le loyer et de participer au remodling du magasin



Lakdar BELHADRI demande de lui fournir un plan d'action factuel et non verbal
Dit qu'il demande de passer aux ampoules LED afin de faire des économies, dit que les investissements faits sur Mulhouse sont à la marge

Frank WENDLING répond qu'il y a eu des investissements sur le magasin de Mulhouse notamment dans le rayon « blanc »

Que dans ledit rayon le chiffre d'affaires en vente pour certains vendeurs est insuffisant

Qu'une intervention est prévue pour changer des ampoules

Dit qu'il y a du potentiel dans ce magasin, que les remises sont plus élevées que dans d'autres magasins

Lakdar BELHADRI dit qu'il ne permet pas à Frank WENDLING de sous-entendre que ses collègues ne font pas leur travail car il serait bon que la direction fasse en sorte que les produits soient livrés en temps et en heure

Dit que la non livraison de la marchandise engendre des annulations de bons de commande

Dit que M LAVESVRE (DS) a écrit à la direction au sujet de la problématique des produits non étoilés

Dit que certains investissements n'étaient pas appropriés au regard de la structure du magasin

Dit que notre magasin vie en fonction de la population qui travaille notamment à Peugeot

Dit que tout travail mérite salaire et donc il serait bon d'étoilé les produits

Pascal BACON demande à avoir la liste des charges d'espaces et demande à quoi cela consiste

Abdel BENCHABBI répond en listant la liste des charges liées aux charges dit d'espace

5) Information / consultation sur le projet de rachat des magasins franchisés du groupe CEFLO (Pau et Tarbes)

Gwénael ROUBACH fait savoir qu'il est envisagé de procéder à l'acquisition des sociétés du Groupe CEFLO pour un montant de 13,5 millions d'euros pour les 2 magasins de Pau et Tarbes (bâtiments compris).

BUT achèterait 100% des titres de la holding Ceflo SAS

Dit que BUT International achète Ceflo SAS puis Ceflo SAS vend les sociétés opérationnelles à BUT

International, puis BUT International vend CEFLO SAS et ses filiales immobilières à WM holding

Dit que le chiffre d'affaires des deux magasins est situé entre 17 et 18M€ annuel pour un EBITDA situé entre 0,8 et 1M€

Dit que le résultat de l'an dernier a été moins bon que les années précédentes, que ces derniers actuellement sont en progression et retrouvent leur croissance habituelle

Dit que lesdits magasins sont situés sur des zones premium, que leur surface de vente est de 3000m², qu'il y a environ 70 salariés sur les 2 magasins

Marie-Hélène LENOIR souhaiterait savoir la cause de la revente

Gwénael ROUBACH répond que le propriétaire prend sa retraite et souhaite revendre

Marie-Hélène LENOIR demande pourquoi la société est rachetée par BUT International et non par la holding

Gwénael ROUBACH répond que cela est à moindre coût, que cela est plus simple pour nos actionnaires et que cela n'a aucun impact fiscal pour nous

Marie-Hélène LENOIR demande si l'un de nos deux actionnaires envisage d'acheter plusieurs bâtiments qui sont en location

Frank WENDLING répond que nos actionnaires ont déjà racheté les murs du magasin de Nemours et regardent au cas par cas

Lakdar BELHADRI demande s'il y aura une incidence sur les loyers

Frank WENDLING fait savoir qu'il n'y aura pas d'incidence mais qu'il peut y avoir des évolutions de loyer

Lakdar BELHADRI rétorque que ce sont nos actionnaires qui deviennent propriétaires des murs, que cela peut avoir une incidence sur les loyers, voire à la hausse comme à la baisse
Qu'il est important de savoir cela

Gwénael ROUBACH dit qu'il n'y a pas de raisons à ce que les loyers ne soient pas au prix du marché

Lakdar BELHADRI se pose la question de savoir pourquoi nos actionnaires rachètent les murs des magasins

Frank WENDLING dit que cela est une raison patrimoniale et que cela est bon pour nous

Lakdar BELHADRI demande si le coût du rachat des murs est supporté par le magasin

Frank WENDLING répond par la négative, dit qu'il n'y aura aucun impact sur l'EBITDA des magasins

Lakdar BELHADRI souhaiterait savoir à quel prix avons-nous vendu les deux magasins lorsque nous détenions 49% des parts desdits magasins

Gwénael ROUBACH répond que nous les avons vendu 2M€ sans l'immobilier, qu'aujourd'hui nous les rachetons pour un montant de 13,5 millions d'euros et nous revendons les murs à la valeur de 11,5M€ à nos actionnaires

Lakdar BELHADRI demande quelle est la valeur marchande desdits murs à l'heure actuelle

Frank WENDLING répond que la valeur est de 11,5M€

Lakdar BELHADRI dit qu'il ne comprend pas la logique qui consiste à revendre nos murs et de payer des loyers car dans certains cas (magasin Parisien) nous payons plus cher les loyers en location qu'auparavant lorsque nous étions propriétaires

Frank WENDLING répond que notre actionnaire est dans une démarche patrimoniale et qu'il s'en réjouit
Que l'essentiel est de racheté le fonds de commerce des deux magasins

Lakdar BELHADRI demande s'il existe des accords d'entreprise au sein des deux magasins, des usages....
Dit que la direction dans son document ne parle pas de l'avenir des salariés

Frank WENDLING répond que nous sommes sur une information consultation capitalistique
Dit qu'il n'existe pas d'accord d'entreprise au sein des magasins

Sébastien DUBOC fait savoir qu'il existe des usages dans lesdits magasins

Lakdar BELHADRI dit qu'il est surpris que les salariés de Tarbes soient informés de la revente de leur magasin avant même que l'information consultation a eu lieu
Dit que lesdits salariés lui posent des questions au sujet de leur contrat de travail

Frank WENDLING dit que la direction n'a pas eu de contact avec les salariés à ce sujet

Lakdar BELHADRI demande pourquoi la direction ne fait pas une seule information consultation sur le sujet

Frank WENDLING répond qu'il nous faut opérer en deux temps, le rachat des magasins puis l'intégration dans le groupe

Dominique JOUASSIN demande s'il y a des comptables

Frank WENDLING répond qu'il y a deux personnes qui font de l'administratif

Eric DI CARLO demande s'il y a des IRP

Frank WENDLING répond qu'il y a des DP sur le magasin de Tarbes

Clément GABORIT dit qu'il ne comprend pas la logique financière entre le rachat des magasins et la revente des murs à LUTZ

Gwénael ROUBACH dit que nous achetons pour un montant de 13,5 millions d'euros les 2 magasins de Pau et Tarbes (bâtiments compris) puis nous revendons les murs à LUTZ pour un montant de 11,5M€

Lakdar BELHADRI demande comment seront financés les 13,5 millions d'euros

Gwénael ROUBACH répond qu'ils seront financés sur nos fonds propres ou nous pouvons demander à LUTZ de nous prêter ce montant comme nous l'avons fait pour Nemours

Lakdar BELHADRI dit que la logique financière va à l'encontre de nos intérêts

Frank WENDLING répond que nous soyons ou pas propriétaires de nos murs nous devons toujours payer un loyer

Dit que la direction n'a pas envie d'investir dans l'immobilier un montant de 13M€

Clément GABORIT demande quel est l'intérêt pour LUTZ d'investir dans les bâtiments

Frank WENDLING répond que LUTZ est dans une démarche patrimoniale

Charlotte MARIGNIER demande quels seront les intérêts à payer à LUTZ si ce dernier nous prête cette somme d'argent

Frank WENDLING répond qu'il n'y aura pas d'intérêts à payer à LUTZ, ce dernier nous prête les 11,5M€ et nous nous payons les investissements

Gwénael ROUBACH donne l'exemple du rachat des murs de Nemours (4M€)

Dominique JOUASSIN demande si la direction appliquera aux salariés les accords d'entreprise dès le rachat Il dit que dans le groupe YVRAI lesdits accords ne sont pas appliqués

Frank WENDLING répond que les accords s'appliqueront dès qu'ils intégreront l'UES
Pour le groupe Yvrai, des contrats de travail ont été proposés aux salariés

Dominique JOUASSIN fait savoir que les salariés qui n'acceptent pas de signer les nouveaux contrats n'ont pas droit aux mesures de l'accord de NAO

Frank WENDLING répond que les accords ont été proposés au mois de juillet dernier, que certains n'ont pas encore répondu

Lakdar BELHADRI dit qu'au vu du prix des loyers au mètre carré sur Tarbes, le prix de revente à nos actionnaires est plus que généreux

Il demande pourquoi la direction ne revend pas les bâtiments à un prix plus élevé

Gwénael ROUBACH que le prix du marché est de 10,5M€ pour les 2 magasins



Lakdar BELHADRI dit que le prix de revente est inférieur au prix du marché actuel

Gwénael ROUBACH répond que la direction s'est basée sur le rapport des experts qui ont estimé le prix à 11,5M€

Clément GABORIT demande quelles seront les taxes supplémentaires à payer dans le cadre de cette revente

Gwénael ROUBACH répond que c'est LUTZ qui paiera ce qui devra être payé
Qu'il n'y aura pas de taxes de notoriété pour BUT si nous revendons dans les deux ans après l'acquisition

Charlotte MARIGNIER demande dans combien de temps allons-nous revendre lesdits bâtiments

Gwénael ROUBACH répond que cela se fera dans les 2 mois à venir

Clément GABORIT dit que cela est assez flou, que nous n'avons aucun document attestant de la vente des 2 magasins

Frank WENDLING fait savoir que le projet présenté est bien l'achat des 2 magasins et la revente de l'immobilier

Charlotte MARIGNIER fait savoir que les 11,5M€ liés au rachat de l'immobilier par LUTZ ne sont pas mentionnés dans le document

Frank WENDLING dit que cela sera porté dans le procès-verbal et que cela est officiel
Que cela se fait en 2 étapes, l'achat des 2 magasins et la revente de l'immobilier

Lakdar BELHADRI fait remarquer que dans l'organigramme du groupe BUT il n'a pas la WM HOLDING

Frank WENDLING répond que la WM HOLDING est une structure de nos actionnaires

Clément GABORIT fait savoir que dans le document présenté il n'y a pas le montant des loyers, il n'est pas mentionné que LUTZ fait un prêt à BUT pour le rachat des magasins...

Frank WENDLING dit qu'il a répondu sur les deux questions qui ont été posées et s'engage à répondre par écrit si les élus le demandent
Que nous devons racheter ces derniers et ne pas laisser notre concurrent (Conforama) en prendre possession

Lakdar BELHADRI dit que lesdits magasins ne dégagent pas un EBITDA exceptionnel

Frank WENDLING répond que les 2 magasins dégagent à eux deux 1M€ d'EBITDA

Ludovic DEHON demande pourquoi le groupe Yvrai apparaît toujours dans l'organigramme

Dominique BRENTA répond que nous avons acheté ce groupe en septembre 2016, rentré dans l'UES au 1 juillet 2017, et ont été fusionnés au 1 octobre 2017

Ludovic DEHON demande pourquoi le document qui est présenté n'est pas du même acabit que celui du rachat du groupe YVRAI

Dominique BRENTA répond que ce dernier est dans le même ton

Lakdar BELHADRI demande à Frank WENDLING de faire parvenir par écrit aux membres du CCE le fait que LUTZ s'engage à racheter les murs à 11,5M€, que BUT n'aura pas de taxes quelques soient à payer, qu'il n'y aura pas de licenciement, pas de chantage au changement de contrat de travail...

Frank WENDLING répond que lors du prochain CCE, il s'engage à répondre par écrit aux questions posées

Eric DICARLO demande que la direction fournisse aux élus les comptes consolidés des deux magasins, les PV d'élections, les accords d'entreprise

Frank WENDLING demande au secrétaire de bien vouloir lui envoyer les questions avant le prochain CCE

Interruption de séance 16H

Reprises de séance à 16H10

6) Point suite à la commission cross canal du 10 novembre 2017

Lakdar BELHADRI dit qu'à diverses reprises il avait demandé d'élire un président au sein de cette commission

Demande sur quel fondement juridique Dominique BRENTA s'octroie le droit de mener les débats au sein de ladite commission

Dominique BRENTA dit que personne n'a mené les débats, que toutes les personnes ont pu s'exprimer comme elles le souhaitaient

Concernant l'élection d'un président, elle n'avait pas les statuts de ladite commission, que les membres n'ont pas souhaité élire un président ledit jour car il manquait des membres, et que ce point serait reporté lors de la prochaine réunion

Lakdar BELHADRI dit qu'il est surpris des dires de Dominique BRENTA

Dit que le sujet du cross canal devient omni présent dans les entreprises, que nous avons actuellement des problèmes sur notre site internet (prix)

Il demande aux élus de ladite commission de bien vouloir élire un président car si le CCE devait saisir cette même commission en parallèle de la commission économique il faut bien avoir un président pour gérer cela

Dominique BRENTA dit que si l'on prend le règlement intérieur du CCE, il n'est pas noté qu'il faille élire un président

Lakdar BELHADRI fait savoir qu'il n'est pas d'accord que la direction impose son règlement et demande aux élus de la commission de bien vouloir élire un président lors de la prochaine réunion

Demande la position des membres sur le sujet

Frédéric MANDIN demande la mise en place d'une présidence au sein de la commission

Gaëlle BOUFFAY fait savoir que le jour de la réunion il n'y avait que 3 membres sur 5, dit que s'il y a une nécessité de saisir le CCE sur un sujet, il faudrait un président

Ahmed KHALDI dit qu'il partage les propos de Gaëlle BOUFFAY

Sébastien DUBOC dit qu'il est nécessaire d'avoir un président

Lakdar BELHADRI dit qu'au vu des dires des élus de la commission, il demande l'élection d'un président au sein de la commission

Frank WENDLING dit qu'il n'a pas de difficulté à avoir un référent au sein de la commission, cependant la mise en place d'un président est prévue pour la commission économique..., et non pour la commission cross canal

Invite les membres à trouver une solution pour pallier le problème

Thierry LERNON présente le document lié à la commission cross-canal du 10 novembre dernier
Dit que nous avons un système de modernisation livraisons domicile départ magasin, que nous avons une grille de tarifs livraison par famille de produit

Il donne divers exemples de tarifs livraison de certains de nos concurrents (Conforama, maison du monde)
Que notre objectif est de simplifier la tarification de nos clients, qu'un projet est en étude à savoir faire payer le montant de la livraison en magasin au moment de l'achat, que le coût client soit identique en magasin comme sur le Web, avoir une administration centrale et unique de la grille des tarifs clients et une préparation automatique de la facturation transporteur

Dit qu'il y a pour le meuble 5 panier de prix, pour le ménager 1 seul panier

Sébastien DUBOC demande pourquoi le prix des livraisons est masqué

Thierry LERNON répond que cela est difficile de présenter des prix lorsque nous sommes en test

Sébastien DUBOC demande si les prix Web seront moins chers que ceux en magasin

Thierry LERNON répond qu'il ne pense pas

Lakdar BELHADRI demande si le projet présenté est celui qui consistera à faire des livraisons via la poste

Thierry LERNON répond que les prestataires sont toujours les mêmes, cependant nous changeons la tarification client

Sébastien DUBOC demande si les prix affichés sont mieux placés que nos concurrents

Thierry LERNON répond qu'ils sont moins bien placés car nous ne voulons pas subventionner la livraison et ne pas perdre d'argent

Sébastien DUBOC demande si le tarif livraison sera en fonction de la valeur du panier

Thierry LERNON répond par le positif, dit que nous sommes les seuls à avoir une tarification par famille et sous famille

Clément GABORIT demande une clarification sur le document présenté

Thierry LERNON répond qu'il y a 6 étapes à respecter pour la mise en place de la modernisation livraisons domicile départ magasin

Sébastien DUBOC fait savoir que la tarification présentée dans le document est différente de celle proposée en province

Thierry LERNON dit que les tarifs sont classés par sous-famille et que certains prix ne sont pas cohérents quand ils sont mal affectés au produit

Dit que nos concurrents pratiquent des prix de livraisons par tranche de palier de prix marchandises

Réitère le fait que notre objectif est de simplifier la tarification de nos clients, faire payer le montant de la livraison en magasin au moment de l'achat, que le coût client soit identique en magasin comme sur le Web, avoir une administration centrale et unique de la grille des tarifs clients et une préparation automatique de la facturation transporteur

Dit que depuis plus d'un an il travaille sur la livraison PEM-DECO-MEUBLE sur des prix livraisons en 5 tranches

Clément GABORIT demande si cela est idéal de faire une grille de prix en 5 tranches et trouve le premier palier assez onéreux

Thierry LERNON répond que les livreurs ne travaillent que pour quelques clients, que les camions sont à moitié plein et c'est pour cela qu'il présente cette fourchette de prix

Clément GABORIT demande quel est le prix de livraison au premier palier

Thierry LERNON répond qu'il est de 30€

Marie-Hélène LENOIR demande si le prix pratiqué reprend l'ensemble de la commande ou ce dernier est par produit

Thierry LERNON répond que cela est par produit livré

Gaëlle BOUFFAY demande si les prix pratiqués concernent aussi la livraison des cuisines en kit

Thierry LERNON répond qu'il ne peut répondre à la question

Dit que les prix proposés doivent être cohérents face à nos concurrents, que le but essentiel est de ne pas perdre d'argent dans le cadre de la livraison et de favoriser le retrait en magasin

Eric SINTAS demande pourquoi le prix diffère entre la livraison d'un réfrigérateur Américain et un réfrigérateur à 2 portes

Thierry LERNON répond qu'il ne peut répondre à la question, qu'il faut réfléchir à ce type de détail, que nous pensions partir sur un prix unique, qu'il faut rentrer dans le détail avec les magasins

Dit que pour le GEM il n'y a qu'un prix par article ainsi que pour le réfrigérateur Américain

Dit que nos concurrents sont sur des circuits courts, et que le nôtre est totalement dégradé

Eric SINTAS fait savoir que Chez DARTY la livraison est gratuite

Thierry LERNON poursuit avec la mise en place des tarifs, cela se fera fur et à mesure du développement de WEB POST

Que cela se fera avec des magasins pilotes, que chez BUT il y a différents systèmes qu'il va falloir comprendre avant de faire fonctionner WEB POST

Qu'il faut avoir les idées claires sur le sujet, qu'il faut discuter avec la DSI..... avant de déployer le système

Au sujet des livraisons, nous ne pouvons pas mettre en avant l'appellation « after work » car une autre société a déjà déposé le nom

Si le client commande avant 13h, on le livre entre 18h et 22h ou le soir de son choix

Que nous avons déjà des magasins Service ouverts

But Gennevilliers 02/2016

But Fresnes 10/2016

But Lyon 06/2017

But La Queue en Brie 08/2017

But Pontoise 09/2017

But Clayes-sous-Bois (PLAISIR) 09/2017

But Ste Geneviève des bois 09/2017

Les prochains : 2017: Marseille Cabriès, Lille, Montpellier, extension de Lyon, Lille et Roncq en octobre après son ouverture

2018: Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes

Clément GABORIT dit que cela risque d'être compliqué pour les magasins de Fresnes et Gennevilliers

Thierry LERNON répond que seuls les produits en stock seront livrés

Dit qu'il y a un vrai besoin dans les zones urbaines, qu'il y a peu de remontées négatives, qu'il y avait beaucoup de tests sur les livraisons après 22H

Sébastien DUBOC demande si cela sera livré par des prestataires externes



Thierry LERNON répond que nous prenons les mêmes prestataires que nous avons aujourd'hui
Au sujet des PILOTES SHIP FROM STORE cela consiste pour les petits produits (format postal) à offrir la livraison domicile et relais en 24/48H à partir de 5,90 €
Cela consiste à améliorer la disponibilité nationale pour le client (PEM-DECO-TEXTILE)

Clément GABORIT demande quels sont les salariés qui vont s'occuper de cela

Thierry LERNON répond que se seront les salariés des dépôts

Lakdar BELHADRI dit qu'il regrette une fois de plus le fait que la direction ait mis en place ce système sans avoir consulté le CCE et les CE concernés

Que sur Strasbourg et Nantes la direction a voulu mettre en place ledit système sans concertation avec les élus et qu'il a dû demander à Frank WENDLING de suspendre ce projet

Clément GABORIT dit qu'il va falloir mettre des moyens humains pour réaliser ce projet

Que la masse de travail au niveau du dépôt est considérable sans parler de l'état desdits dépôts

Pense que ce projet aura un impact négatif sur les salariés du PEM et du LS

Lauren DELMEE demande à quel magasin sera rattachée la vente

Thierry LERNON répond que le chiffre d'affaires sera affecté au magasin qui expédie le colis

Lauren DELMEE dit que le salarié qui aura conseillé le client perdra le bénéfice de sa vente

Thierry LERNON dit que nous avons des magasins jusqu'à 7000 M², que le taux de disponibilité fournisseur direct magasin est très bas, que cela est un moyen de mettre le stock marchandise à la disponibilité du client
Dit qu'il faudra emballer les produits qui n'ont pas d'emballage avant de les envoyer

Catherine DEJEAN fait savoir que les produits qui nous reviendront seront difficiles à vendre avec une étiquette de la poste apposée sur ledit produit

Thierry LERNON répond que Darty propose déjà cette solution à ses clients ainsi que la Fnac
Dit que cela est en projet, qu'il y a 4 ou 5 magasins en pilote afin d'apprendre

Clément GABORIT dit que cela induira forcément une perte de rémunération des vendeurs

Thierry LERNON répond que cela n'est fait que sur des produits indisponibles en magasin

Clément GABORIT dit qu'il faut trouver un système afin que le salarié ne soit pas lésé sur le sujet

Thierry LERNON répond qu'il comprend, cependant dit qu'il ne voit pas comment techniquement cela est faisable

Sylvie WALTON s'étonne du fait que pour le meuble la direction interdit certaines rétrocessions et pour les petits articles elle accepte le principe de rétrocession

Thierry LERNON répond que ce mode de rétrocession est automatisé et bien ficelé et pratiqué par beaucoup de nos concurrents

Dit qu'à terme il faudrait arriver à effectuer la même chose avec des canapés...

Concernant les partenaires que nous avons mis en ligne, cela permet de connaître les horaires d'ouverture et ouverture exceptionnelle de nos magasins et une optimisation du référencement naturel gratuit Google

Dit que cela nous coûte entre 30 et 40K€ annuellement, que cela facilite la recherche de nos magasins pour nos clients

Au sujet de WELCOME TRACK OUTIL cela permet le suivi de livraison départ PFL, qui va permettre le suivi de la préparation commande à la livraison

Console unique vision tous transporteurs

Homogénéisation de la com' client
Alerte sur écarts & incidents
Centralisation des litiges transports
Pilotage de la qualité transports

Sébastien DUBOC demande si cette application est consultable en magasin

Thierry LERNON répond que ladite application sera consultable auprès de la relation clientèle ainsi qu'aux plates-formes et à terme dans les magasins

Cela nous coûte 15K€ par année

Poursuit avec le support-web@but.fr qui permet de visionner :

Délais de livraison incohérents –Disponibilité incohérente

Prix livraison incohérent

Prix produit incohérent

Problèmes paiements 3xCB but.fr

Problème d'accès au Webadmin-Mot de passe ATOS –Payline

Commandes web bloquées

Création des magasins ou dépôt sur le site

Modification du contact magasins : adresse, horaires, tél, DM

Comptes Akio bloqués Bugs techniques sur le site Utilisation fonctionnalité « Promos locales » ou « déstockage local »

Remontées infos sur incohérences impactant client ou magasin

Sébastien DUBOC fait savoir qu'il y a beaucoup d'incohérence dans les prix affichés notamment dans les prix remisés

Demande combien de salariés sont affectés à ce poste

Thierry LERNON répond qu'il n'y a qu'une personne dédiée à ce poste

Sébastien DUBOC dit que cela est utopique de croire que cela va fonctionner avec une seule personne

Thierry LERNON répond que si ce dernier le souhaite il peut supprimer ledit système

Dit que pour l'instant il n'a pas de remonter de la part des salariés

Dit qu'en septembre il a mis en place des chefs de file

Lakdar BELHADRI espère que cela ne sera pas un échec comme la mise en place de chef de file au niveau du SAV

Thierry LERNON répond de lui remonter les problèmes via son adresse Email

Lakdar BELHADRI est sceptique sur l'efficacité des chefs de file sur ce sujet

Frank WENDLING fait savoir que les chefs de file sont présents pour animer des sujets et de créer des interfaces entre le siège et les magasins

Natacha BONNEIL demande quel est le rôle des chefs de file

Thierry LERNON répond que leur rôle est de faire remonter les incidents des magasins vers le siège

Clément GABORIT dit qu'il est en phase avec Lakdar BELHADRI sur l'efficacité du dispositif

Que le choix de prendre les DM n'est pas opportun car ses derniers ont une multitude de travail à fournir

Thierry LERNON répond qu'il est d'accord avec les propos de Clément GABORIT

Sébastien DUBOC dit qu'il faut prendre en exemple la problématique des dépôts, que la mise en place de référents ne fonctionne pas

Thierry LERNON répond que les équipes se rencontrent une demi-journée deux fois par an, et une réunion téléphonique d'une demi-heure une fois par mois avec 5 points à l'ordre du jour
Que la première réunion a été faite au mois de septembre dernier

Gaëlle BOUFFAY dit que lors de la réunion cross canal, les membres ont discutés du fait que certains PUI ne sont pas vendables, du fait d'indisponibilité en plate-forme

Thierry LERNON répond que notre système ne nous permet pas de vendre un produit qui devrait arriver dans deux jours lorsqu'il n'est pas disponible en plate-forme
La problématique nous coûte 12M€

Lakdar BELHADRI demande si la direction envisage de renégocier l'accord au sujet des primes liées à Internet
Que l'accord sur ledit sujet est obsolète depuis juin 2017
Dit que la direction savait que ledit accord était arrivé à terme, cependant elle n'en a pas fait état auprès des élus

Frank WENDLING répond que les élus savaient que ledit accord était sur 3 ans, que nous reverrons cela début 2018

Lakdar BELHADRI dit qu'il a regardé le règlement intérieur du CCE au sujet des commissions comme le lui demandait Dominique BRENTA, et se pose la question de la participation de cette dernière aux réunions cross-canal
Dit que ladite commission est composée de 5 membres élus au plus, que lors de la dernière réunion il y avait 2 personnes appartenant à la direction, ce qui n'est pas prévu dans le RI
Dit que dorénavant la direction devra respecter ledit règlement

Frank WENDLING dit que nous rediscuterons cela plus posément, dit que ce qui est important est que les commissions fonctionnent bien
Dit que Thierry LERNON est le fondateur de ladite commission, que Dominique BRENTA est l'interface entre les membres de la commission et les élus

Lakdar BELHADRI rétorque que la direction lui impose de se référer au RI au sujet de la mise en place d'un président au sein de la commission, de ce fait il demande à cette même direction d'appliquer ledit RI au sujet du nombre de personnes pouvant siéger
Dit qu'il accepte la présence de Thierry LERNON, non celle de Dominique BRENTA

Frank WENDLING répond que dans le cadre du RI le nombre d'élus est déterminé et non celui de l'employeur

Lakdar BELHADRI fait savoir que cela n'est pas prévu dans le RI, demande aux élus de ladite commission de ne plus accepter Dominique BRENTA lors des prochaines réunions

Gaëlle BOUFFAY dit que lors de la réunion, Frédéric MANDIN a interpellé la direction sur le 3X sans frais disponible sur Internet et non en magasin
Dit que la direction devait se renseigner auprès de Mme LAPORTE sur le sujet

Thierry LERNON répond que la direction a commencé à discuter avec CETELEM, que le 3X sans frais avec paiement CB, le client n'a plus besoin de fournir un RIB et qu'en magasin il faut toujours présenter un RIB

Frédéric MANDIN fait savoir que dans son magasin, il faut un RIB et un justificatif de domicile



Thierry LERNON poursuit et fait savoir qu'il est en attente de réponse de la part de CETELEM sur la possibilité de mettre en place le 3X sans frais

Sylvie WALTON demande la mise en place du 5X sans frais en magasin afin de contrer notre concurrent Conforama

Frank WENDLING dit qu'il remontera le sujet auprès de Mme LAPORTE

Frédéric MANDIN dit qu'il y a un problème de prix sur le Net qui sont inférieurs à ceux en magasin et demande quels prix les salariés doivent appliquer

Thierry LERNON répond que les prix sont plus élevés dans les magasins Parisiens afin de faire plus de marge

Que cela est en test sur la région Parisienne

Sébastien DUBOC rappelle que la direction s'était engagée à mettre en magasin le 3X sans frais

Thierry LERNON répond la technologie évolue, que cela est compliqué à mettre en place

Natacha BONNEIL dit qu'elle a eu une discussion avec le référent CETELEM, que le fait de ne pas mettre en place le 3X sans frais en magasin est une question

Que cela risque de faire abaisser le taux de réalisation de cartes BUT d'économie

Dit que le référent CETELEM lui a fait savoir qu'il n'y aura jamais de 3X sans frais en magasin

Thierry LERNON répond que l'option 3X sans frais en magasin sera une option de secours

Que si nous ne faisons pas le 3X sans frais sur le Net, le client pourra acheter ailleurs

Éric DI CARLO pose le problème de la vente du produit exclusif sur le Net

José LAPIATE fait savoir qu'il faudrait plafonner le 3X sans frais en magasin

Sébastien DUBOC dit qu'il est surpris de la qualité d'échange sur le sujet

Thierry LERNON répond que si Dominique BRENTA n'est pas présente lors de la commission Internet, il ne travaillera plus sur le sujet

Dit que ce matin l'ambiance était agressive

Lakdar BELHADRI fait savoir qu'il existe une commission bien être, que si Thierry LERNON se sent agressé il peut saisir ladite commission

Sébastien DUBOC dit qu'il y a pas de communication entre les acteurs de divers services au sein de la centrale

Thierry LERNON dit que les systèmes actuels sont vieux, que le mode de fonctionnement dans les magasins n'est pas uniformisé

7) Point d'avancement sur la voix du client

Thierry LERNON fait savoir qu'un projet de partenariat avec Cdiscount va être mis en place que l'objectif est d'élargir la cible clients à une clientèle plus jeune et plus grande Profiter du trafic web de Cdiscount: 11,7millions visiteurs uniques mensuels (but.fr = 2,6 millions visiteurs uniques) Mieux négocier nos prix d'achat avec des volumes de vente qui augmentent Apprendre sur les pratiques de la Marketplace

Dans le contexte :

50 références «brandées» BUT

Des P.E.I Meuble

Toujours aux mêmes prix sur les 2 sites web : but.fr et cdiscount.com

CA réintégré dans le CA de chaque magasin BUT selon l'adresse de livraison

Commission de Cdiscount 10% du CA

Que la livraison de la marchandise de nos fournisseurs BUT directement sur leurs 2 plateformes (Régionalisation)

Gestion des stocks et des appros par l'équipe PEI Meuble

Stockage ,Livraison ,Retours, faits par Cdiscount

Projection du CA des 50 références chez Cdiscount = 2,5 millions € CA sur 12 mois

Dit que le But est de voir si cela a un impact sur les magasins en termes de vente

Ludovic DEHON craint que la clientèle aille plus sur le site que dans les magasins

Thierry LERNON répond que cela nous permettra de faire un comparatif

Lakdar BELHADRI demande combien de magasins virtuels allons-nous mettre en place

Thierry LERNON répond que cela est un test

Lakdar BELHADRI rétorque que la mise en place du site internet était aussi un test et aujourd'hui est un site concurrent aux magasins

Demande quel est le but recherché en mettant cela en place

Frank WENDLING répond que cela peut susciter l'envie de certains clients à venir dans nos magasins alors même qu'ils ne seraient jamais venus

Que les prix affichés sur le site seront les mêmes qu'en magasin

Thierry LERNON répond que cela est une vitrine de plus

Gaëlle BOUFFAY demande si la direction a transmis à Cdiscount les adresses Emails de nos clients

Thierry LERNON répond que nous ne pouvons pas vendre à Cdiscount les adresses Emails de nos clients

Clément GABORIT demande ce que cela va rapporter aux salariés, et se pose la question de la prime Internet

Dit que les salariés n'ont pas eu leur retour sur investissement en termes de prime

Demande que la richesse produit par les salariés leur revienne en partie

Frank WENDLING dit que la bonne santé de l'entreprise a une bonne répercussion sur les salariés, dit que le partenariat avec Cdiscount permettra de faire connaître un peu plus notre enseigne

Dit qu'une partie des clients ne viennent pas chez nous c'est pour cela qu'il faut nous faire connaître, que si ces derniers achètent dans nos magasins cela amène une valeur ajoutée sur les rémunérations des vendeurs et autres salariés

Que le CA effectué sur le Net rentre dans le CA du magasin ce qui permet de pouvoir toucher ladite prime Internet

Lakdar BELHADRI fait savoir que dans le document il est marqué que les prix sur les 2 sites web : but.fr et cdiscount.com sont les mêmes

Dit qu'en sachant que les prix sont inférieurs sur but.fr par rapport au magasin, il a du mal à comprendre la chose

Frank WENDLING répond que les prix seront les mêmes en magasin comme sur le web

Gaëlle BOUFFAY fait savoir que les clients qui ont la carte de Cdiscount ont une réduction lors de leur achat

Thierry LERNON répond que cela est leur politique commerciale et non la nôtre

Ahmed KHALDI demande si la prime Internet est bien distribuée à l'ensemble du personnel BUT

Frank WENDLING répond que cette dernière est distribuée au niveau des magasins

Il poursuit avec le slide lié à la satisfaction client, dit que les clients ont une bonne première impression du

magasin, que nous avons une bonne offre produit, qu'il y a un bon accompagnement des vendeurs, que nous avons une note satisfaisante pour le passage en caisse et le retrait dépôt
Que ce qui est important de regarder les 3 flops à savoir : Disponibilité des produits, prix pratiqués et la variété des produits

Clément GABORIT rétorque que c'est la direction qui a les mauvaises notes car les 3 flops sont liés au management de la direction

Constata que seuls les points portés par les salariés sont positifs

Frank WENDLING répond qu'il partage les points de Clément GABORIT, que la grande force de notre entreprise est les salariés

Clément GABORIT demande à la direction de payer les salariés à leur juste valeur

Lakdar BELHADRI dit qu'il est surpris que cela soit un item pour les directeurs de magasin

Que certains directeurs convoquent les salariés pour leur demander de s'expliquer sur les plaintes des clients alors même que ce dernier n'y est en rien dans les ruptures de produits....

Demande que cet item soit retiré des objectifs des directeurs de magasin afin que certains d'entre eux cessent d'oppresser les salariés

Frank WENDLING répond qu'il faut progresser dans la dimension disponibilité des produits et de l'offre

Lakdar BELHADRI revient sur les flops évoqués par la direction, se pose la question des plans d'actions menés sur divers magasins déficitaires alors même que nous sommes défaillants sur la disponibilité des produits, des prix pratiqués et de la variété des produits

Eric DI CARLO fait savoir qu'il y a des commentaires affichés avec le nom du salarié, que son directeur affiche lesdits commentaires

Dit que certains commentaires sont limite xénophobes

Frank WENDLING répond qu'il se renseignera auprès dudit directeur et passera des messages auprès de tous les DM

8) Demande d'informations du CCE sur les PFL

a. Chiffrer les pertes liées aux difficultés de l'approvisionnement magasin qui résultent des derniers mois

b. Chiffrer la casse occulte qui résulte des problèmes rencontrés sur les plateformes et notamment les RG1

c. Quel est le plan d'action mis en place pour retrouver un fonctionnement normal des PFL ?

d. Quel est l'impact de la hausse des marges sur les PFL par rapport aux salaires des vendeurs et sur les résultats des magasins (EBITDA) ?

M BELHADRI devant s'absenter, Mme BOUFFAY secrétaire adjointe remplace ce dernier pour ledit point

Le CCE accueille David Le Bozec.

M Belhadri souhaite évoquer un problème d'approvisionnement lié à Webpos. « Une commande internet sur un salon unitaire a généré une commande de 86 produits sur le magasin de Strasbourg. Webpos est mis en avant comme l'outil révolutionnaire mais celui-ci ne nous cause que des désagréments et des pertes en termes de chiffre d'affaire. Pour Strasbourg, on parle de 14 camions de retard en termes de livraison depuis la plateforme sur un système qui ne fonctionne pas. »

M Lebozec reconnaît l'anomalie liée aux magasins qui sont sous Webpos concernant des commandes client ou internet et dont celles-ci ont été générées en très forte quantité. Ces quantités ont été livrées très vite car ce



sont des ventes prioritaires. Bien sûr, ces livraisons ont été refusées et seront re-livrées en plateforme dans les prochains jours. Un plan d'action a été mené par la DSI, la supply chain et les magasins afin de régler le sujet.

M Belhadri explique ce type de problème est récurrent, que les magasins alertent sur ces problèmes et les salariés ont l'impression de ne pas être écoutés car il n'y a pas de changement.

M Wendling propose de faire un focus sur Webpos le lendemain en compagnie de Robert Eskénazy et de revenir sur le sujet initial.

4 points ont été mis à l'ordre du jour :

- Chiffrer les pertes liées aux difficultés de l'approvisionnement magasin qui résultent des derniers mois

Il a été constaté sur l'été une forte augmentation de l'encours sur plateforme qui a plusieurs causes :

1. un business très favorable sur l'été (+8% sur le périmètre plateforme) qui n'avait pas été anticipé, tant en terme d'activité que d'expédition et réception, un volume anniversaire qui est en flux poussé et rentrée des classes qui viennent se cumuler, une difficulté forte sur les plateformes de Châtres et Lyon en terme de pénurie de main d'œuvre (pas assez d'effectif afin de gérer l'activité)

M Jouassin a peut-être une explication concernant la pénurie de main d'œuvre. Lors d'une visite à la plateforme de Mer, les syndicats ont été témoins d'insultes envers les salariés par le directeur de la plateforme qui les comparait à des « grouillons poussiéreux », point que les syndicats souhaitaient aborder en CCE et qui a été refusé et qu'ils trouvent inacceptable.

2. Une tension, comme chaque été sur la partie transport car il s'agit d'une période de congés mais ce point étant récurrent, il se doit d'être géré.

3. Une période de congés, aussi bien en plateforme qu'en dépôt, ce qui contraint en termes d'effectif

M Duboc souhaite revenir sur des commandes qui sont passées et qui sont envoyées alors que le produit n'est pas disponible sur la plateforme. Quand le produit est enfin disponible, la plateforme pousse tout en magasin et cela a un gros impact sur le magasin. Par exemple, les produits de Noël ont été générés autour d'octobre mais n'étaient pas disponibles en plateforme et prévus en semaine X. Ils ont arrivés 3 semaines plus tard et envoyés directement en magasin, ce qui surcharge tout le monde. Pour M Duboc, les commandes ne devraient pas être générées si le produit n'est pas disponible en plateforme car cela crée ensuite un goulot d'étranglement.

M Lebozec reconnaît qu'aujourd'hui But a un système de réapprovisionnement qui génère de la commande en fonction des ventes, tant des ventes faites que prévues. En effet, il n'y a pas de prise en compte de ce qui est disponible sur plateforme ou chez les fournisseurs. Tout est basé sur le client. Il va ensuite du rôle de la plateforme de mettre de la disponibilité en face pour livrer dans les temps, c'est le flux simple classique. Vient se greffer à cela toute la partie poussée, à savoir les dépliés. En l'occurrence, cette période est une période d'activité forte et par exemple lors de l'été, les plateformes ont été bridées concernant tous les volumes qu'il y avait à passer. Au vu de l'activité, il a été décidé début août de dé-prioriser les affectations et de prioriser le business. M Lebozec affirme qu'aucun réservé client n'a été dé-priorisé afin de livrer des affectations.

M Duboc demande pourquoi il a été témoin de livraison de produits one-shot alors que dans le même temps, des commandes prévues par le MAD pour le même jour ont été décalées de 15j ; ce qui par la suite génère insatisfaction du client, donc voix du client négative et un bon à valoir pour rester commerçant.

M Lebozec veut bien prendre exemple sur un magasin et regarder ce qui a été fait mais réaffirme qu'il n'y a eu aucune dé-priorisation des réservés client.

M Lebozec explique que durant l'été, des arbitrages ont été faits dans les réservés clients, l'anniversaire a été dé-priorisé en début d'été et re-priorisé à la fin de l'été, d'où un encours significatif dans le courant de l'été. Des actions ont été menées début septembre dès que les plateformes ont retrouvé des capacités mais qui a eu pour effet d'envoyer beaucoup de camions vers les magasins. Par exemple sur Châtres, il y eu des équipes de

nuit en plus des équipes de journée afin de traiter le flux ; sur Lyon ils sont passés de 50 à environ 65 camions par jour. Ces volumes générés en plus ont un à-coup fort dans les magasins et donc une activité importante sur une période qui aurait dû au départ être lisse.

M Duboc souligne que ce serait bien que les plateformes prennent en compte la taille des dépôts vers lesquels les produits sont envoyés car les plateformes sont vidées mais au détriment des dépôts où circuler peut alors devenir dangereux.

M Lebozec répond qu'il vient d'être mis en place un indicateur de saturation des dépôts mais M Duboc pense qu'il ne doit pas fonctionner de manière efficace et que c'est aux plateformes d'avoir cet indicateur et non pas aux directeurs de magasin.

M Lebozec reconnaît sur l'été un problème de façon indéniable et il essaye de mettre en place un certain nombre d'action visant à fluidifier les livraisons. Pour Noël, pour les magasins qui n'avaient pas leurs déco et qui ne sont pas sur le périmètre de Mer, des livraisons direct depuis la plateforme de Mer ont été vers ces magasins afin de garantir des livraisons rapides avant les périodes fortes.

Aujourd'hui, l'encours plateforme est revenu à la normale, à l'exception de quelques magasins qui sont identifiés et sur lesquels un travail est mis en place afin de résorber l'encours.

M Lebozec explique que le rôle des plateformes est d'envoyer les commandes aux magasins directement (par les commandes du directeur) ou indirectement (par les flux poussés). Les plateformes se doivent de livrer mais n'ont pas la visibilité sur la capacité des dépôts à recevoir ce qu'ils envoient. L'indicateur de saturation n'étant qu'un chiffre, M Lebozec a besoin d'avoir un retour humain sur la réelle saturation des dépôts.

M Duboc pense que ce n'est pas bien de se féliciter sur la baisse des encours plateforme tandis que les magasins s'engorgent et que le problème vient sans doute de réassort qui peut envoyer plus de pièces d'une même référence dans un cosy versus un magasin plus grand et n'ayant plus confiance, les chefs de rayon vont jusqu'à augmenter les commandes de peur de ne jamais recevoir celles de réassort.

M Duboc prend l'exemple d'un produit qui a été dans 4 catalogues de suite en 2017 et qui a été en rupture dès le 1er. Cela a créé des clients insatisfaits, des gestes commerciaux afin de proposer des produits équivalents et des points de marges en moins.

M Lebozec souligne qu'il y a des actions menées sur réassort et qu'il y a eu sur la Normandie un taux de commande manuelle très fort et supérieur au réassort. Cela a provoqué une augmentation des volumes à livrer sur des quantités qui sont déjà importantes et qui surchargent les dépôts. M Duboc précise qu'il y a en Normandie des grands magasins et qui commencent même à stocker pour les cosy.

M Lebozec reconnaît qu'aujourd'hui, la situation est la suivante : l'encours PFL (commandes passées par les magasins) est revenu à la normale dans quasiment tous les magasins, le niveau de disponibilité sur toutes les clefs est en progression par rapport à l'an dernier, le niveau de stock est au bon niveau afin d'attaquer les dernières semaines devant nous, le chiffre sur les produits plateformes est en amélioration forte sur l'été et même à +4% sur le cumulé. Tout est fait aujourd'hui pour que le service soit le meilleur.

M Di Carlo met en garde des soucis concernant la plateforme de Châtres où il persiste des soucis de livraison concernant des produits catalogue qui ne sont pas livrés. Le deuxième souci est que le produit est disponible sur la plateforme, celle-ci livre les magasins qui sont autour de la Queue-en-Brie comme Créteil mais pas la Queue-en-Brie.

M Lebozec souligne que si à date on regarde les encours entre Créteil et la Queue-en-Brie, le magasin de la Queue-en-Brie a 15 camions en encours, ce qui représente 5 semaines de livraison. Sachant que sont prioritaires les commandes client et viennent ensuite les autres commandes qui sont traitées par ordre d'ancienneté, toutes nouvelles commandes arrivent avec le délai en plus. Normalement, toutes les semaines est fait un point sur le planning afin de voir s'il est possible d'avoir des livraisons supplémentaires. Dans le cas de la Queue-en-Brie, en plus des livraisons classiques, il y a 3 livraisons en plus cette semaine, 2 la semaine suivante, 4 la semaine d'après mais il faut prendre en compte les capacités humaines de réception et de volume disponible dans le dépôt.

M Duboc met en avant qu'en 2016, l'été n'avait pas été bon en termes de CA. But a souhaité mettre tout le paquet et on s'étonne que le CA progresse énormément, personne n'a donc pensé que c'est à toute l'entreprise de s'adapter et pas seulement aux dépôts et aux plateformes.

ML Lebozec précise que l'été prochain se prépare aujourd'hui et qu'il soit organisé pour février 2018. Le sujet concerne Châtres et Lyon. L'objectif fixé est de prévoir une activité globale et de pouvoir donner une estimation aux magasins sur l'été. Il faut que les plateformes et les magasins soient en ordre de bataille ensemble.

M Wendling souligne que le pourcentage de progression de cet été était difficilement envisageable. M Duboc met en avant le fait que le système Régio peut être un irritant quand un produit star n'est pas disponible sur sa plateforme et que la MAD indique un délai de 3 sem alors qu'il est disponible sur la plateforme qui est à 100kms.

M Lebozec pense qu'il ne faudrait avoir accès aux stocks des autres plateformes car le rééquilibrage entre les plateformes est difficile.

M Duboc répond que ce n'est pas de voir le stock des IDV4 sur toutes les plateformes qui n'est pas normal mais de ne pas avoir de stock.

Pour M Lebozec, les produits IDV4 qui font partie de la liste clefs doivent être dans les magasins.

Me Bonneil souligne que le cas a déjà été abordé lors d'un dernier CCE mais que cela n'a changé en rien ; les produits star sont en rupture et ce n'est pas normal d'en manquer.

- Chiffrer la casse occulte qui résulte des problèmes rencontrés sur les plateformes et notamment les RG1
- Les casses occultes concernent les casses identifiées au déballage avec un emballage qui a un aspect extérieur sain. Ce peut être un produit découvert avec le client ou dans le magasin. C'est très difficilement identifiable par la Supply Chain car quand on charge, si l'emballage est sain, on ne peut savoir que l'intérieur est abîmé. La case occulte peut avoir lieu à différents maillons de la chaîne. Depuis 2 ans a été mis en place des pinces avec limiteur de pression (en fonction de la pièce de GEM, la pression des pinces est différente). Ce témoin de pression est un voyant lumineux qui permet au cariste de savoir s'il est à la bonne pression. Des contrôles de pression des pinces sont faits régulièrement.

Concernant les RG1, M Duboc met en avant la façon dont sont chargés les camions.

M Lebozec souligne que lorsque les camions ne sont pas pleins, ils doivent être arrimés afin d'éviter des chutes dans le camion. Si ce n'est pas le cas, c'est de la responsabilité du transporteur. Si un camion arrive en vrac à la plateforme ou au dépôt, c'est un litige transport. Il faut alors systématiquement émettre des réserves et c'est ensuite l'assurance qui se retourne vers le transporteur pour se faire rembourser.

M Tardivel souligne que ce n'est pas le cas dans la vie de tous les jours. Il s'avère que les transporteurs n'ont pas le droit d'aller charger leurs camions. Il a eu le cas la semaine précédente d'un camion dont le GEM a été chargé en dernier et qui suite à un coup de frein s'est retrouvé en vrac à l'avant du chargement.

M Lebozec n'est pas d'accord avec M Tardivel sur l'accès des transporteurs au chargement hormis lors de remorque de débord (le transporteur vient récupérer la remorque lorsque celle-ci est chargée).

M Tardivel précise que c'est un cas ponctuel et M Duboc que c'est un cas ponctuel sur un magasin mais que cela fait beaucoup à l'échelle nationale.



M Lebozec souligne qu'à ce jour, les plateformes expédient 150 à 200 camions par jour et aimerait bien que ce soit parfait à 100% mais il faut prendre en compte l'humain et les conditions de transport.

M Picard souligne que le cas ponctuel de M Tardivel est aussi arrivé dans son dépôt.

M Khaldi met en avant que lors de livraison direct par Mer, sans passer par Châtres, il n'y a pas de problème.

M Mandin tient à faire remarquer que habitant près de la plateforme de Châtres, il a constaté que ce sont majoritairement des intérimaires qui y travaillent et qu'ils n'y restent pas longtemps.

M Lebozec confirme que la plateforme est gérée par ID Logistique, prestataire en place depuis Juin 2016 et avec lequel But est en difficulté. But a mis en demeure ID Logistique depuis le 15 novembre 2017 de rétablir la situation sous 2 mois. M Lebozec a constaté depuis une amélioration du site mais a besoin d'avoir nos remontées afin de savoir s'il y a vraiment une amélioration dans le transport.

M Mandin souligne que d'après M Lebozec, c'est la personne qui est dans le chariot qui est responsable de la marchandise mais si celui-ci est un intérimaire sous-payé, sans formation ; c'est normal que la marchandise puisse arriver cassée en magasin.

M Khaldi précise que c'est plus souvent un mauvais chargement avec une mauvaise répartition des charges, des palettes non adaptées au poids qu'elles supportent qu'un mauvais choix du cariste concernant la pression à choisir avec ses pinces qui aboutit à de la casse occulte.

De même, M Khaldi met en avant la hauteur des palettes, à savoir 2 mètres, qui ne sont pas adaptées aux dépôts et qui génèrent plus de temps pour le déchargement, et qui peut venir se greffer à un manque d'effectif. Il souligne que les plateformes ont eu les moyens de venir grossir leurs équipes mais pas les magasins.

M Lebozec lui répond que c'est pour cela qu'il souhaite en février avec une visibilité sur l'été pour donner aux magasins une chance d'anticiper.

M Dejean souhaite savoir si les chefs de dépôt sont prévenus lors d'envoi des camions et M Lebozec lui répond positivement.

M Dejean met en avant le cas de Béziers où 19 palettes sont arrivées le même jour avec un effectif magasin de 3 personnes et le déploiement de Webpos, cela ne peut pas suivre.

M Lebozec explique que, suite à un encours important et pour que le magasin ait la marchandise, la priorisation des commandes fait qu'effectivement, le magasin de Béziers a reçu quasiment un camion complet de déco.

M Dejean souligne juste que le lundi, le magasin de Béziers a reçu 3 palettes, le mardi 3 palettes et le mercredi 19 palettes, il faudrait juste que cela soit mieux réparti.

M Costes souhaite revenir sur la hauteur des palettes qui n'est adaptée. Dans le LS, il s'agit souvent de femme et la hauteur des palettes, à savoir 2 mètres au moins est beaucoup trop haute. L'idéal serait 1m80 maxi car sinon, il arrive même d'être obligé de dépalettiser pour rentrer dans les réserves souligne M Dejean.

M Lebozec est conscient que des palettes arrivent trop hautes. Il a prévu avec Cyril Pascual de définir une hauteur maximum de palette car aujourd'hui, la hauteur maximum n'est pas définie afin de mieux remplir les camions mais ils n'ont pas non plus demandé à arriver à 2m20. Il faut trouver un bon rendement entre hauteur des palettes et frais logistiques. Ce point est mis à l'ordre du jour de la prochaine réunion des chefs de dépôts référents

- Quel est le plan d'action mis en place pour retrouver un fonctionnement normal des PFL ?



Les points viennent d'être abordés.

M Lebozec explique que de façon globale le but est de stabiliser et de renforcer les équipes. M Duboc explique qu'il ne faut pas laisser Mer à l'écart et que concernant la stabilisation des équipes, il ne faut pas acter qu'il faille moins d'intérimaires. M Lebozec affirme que si.

- Quel est l'impact de la hausse des marges sur les PFL par rapport aux salaires des vendeurs et sur les résultats des magasins (Ebitda) ?

M Lebozec explique que la détermination du prix de cession plateforme est déterminée via un coût de transaction défini par catégorie de produit (GEM, meuble...) et via un coût transport. Ce prix est défini en mètre cube, donc en fonction du volume du produit. Viennent se greffer à cela des marqueurs pour définir le prix de cession telle que l'obsolescence du produit, les frais de référencement qui permettent d'alimenter le siège. A date, ce qui peut faire fluctuer le prix de cession, c'est le taux du dollar (la parité) et le coût des containers. C'est par exemple ce qui s'est passé courant octobre où la parité du dollar a fluctué et en 2016 avec le coût des containers. Sinon, tous les autres ne bougent pas.

Ainsi, lors du référencement d'un nouveau produit, on prend son prix d'achat auquel on ajoute les frais de la cotation, ce qui nous donne son prix de cession. Si le prix d'achat baisse, le prix de cession baisse et si les paramètres qui sont à l'intérieur fluctuent, ça monte ou ça descend ; sachant qu'à part les 2 cités, les autres ne bougent pas.

M Duboc lui fait remarquer que sur le papier comptable, ça marche comme cela mais dans la vraie vie quand on commande un produit qui arrive abîmé et qu'il faut recommander, cela génère un geste commercial donc un bon à valoir, ce qui coûte cher en magasin. De même, si on commande un PEI qui arrive abîmé, on peut proposer un idv4 sur lequel on fait un geste donc on perd de la marge. Au final, ce va beaucoup plus loin que l'esprit comptable du produit et cela a un impact énorme sur l'Ebitda.

M Lebozec a exposé ce qu'il gère, à savoir la partie PFL.

Fin de séance à 19 heures 15



Réunion CCE UES du 1 décembre 2017

Procès Verbal.

Président : Monsieur Frank WENDLING
Assisté par : Madame Dominique BRENTA

Membres titulaires présents : Madame Nathalie DEMOUVEAUX
Madame Laureen DELMEE
Monsieur Arnaud SENREM
Monsieur Sébastien DUBOC
Monsieur Ludovic DEHON
Monsieur Frédéric BOULENGIER
Madame Charlotte MARIGNIER
Madame Gaëlle BOUFFAY
Monsieur Lakdar BELHADRI
Madame Catherine DEJEAN
Madame Sylvie WALTON
Monsieur Denis MANAS
Monsieur Jean-François HUSSON
Monsieur Laurent BARBETTE
Madame Valérie KURZ

Membres titulaires absents : Madame Marie-Hélène LENOIR
Monsieur Arnaud DEVILLERS
Madame Muriel TABLET
Monsieur Philippe CHALENCON
Madame Karine LORIN
Madame Sabine SCHEIDT

Membres suppléants présents : Madame Valérie SCHOENAUEUR
Madame Sabine BARBOTIN
Madame Natacha BONNEIL
Monsieur Eric DI CARLO
Monsieur José LAPIATE
Madame Christel BARBEAU
Monsieur Philippe COSTES
Monsieur Rémy TARDIVEL
Monsieur Ahmed KHALDI

Membres suppléants absents : Madame Aurélie CHASSEBOEUF
Monsieur Pascal PAY
Monsieur Alain MARTINEZ
Monsieur Frédéric SAINSOT
Madame Colette CARLIER

MA

Madame Emmanuelle DELAUDIER
Monsieur Thomas BONNIN
Madame Nathalie VIDAL
Monsieur Mustapha MOUMMAD
Monsieur Lionel WESTERMANN

Représentants syndicaux présents : Monsieur Yves FURNO - CFDT
Monsieur Pascal BACON- FO
Monsieur Eric SINTAS-FO
Monsieur Frédéric MANDIN CFTC
Madame Sylvie SIGNORI- CGC
Monsieur Dominique JOUASSIN – CFDT
Monsieur Clément GABORIT-CGT
Monsieur Cyril PICARD -CGT

Représentants syndicaux absents : Madame Laurence CHAPUT- CGC

Monsieur Frank WENDLING procède à l'appel et au remplacement des titulaires absents.

Madame Valérie SCHOENAUEUR suppléante, assure le remplacement de son titulaire Madame Marie-Hélène LENOIR

Madame Sabine BARBOTIN suppléante, assure le remplacement de son titulaire Arnaud DEVILLERS

Madame Natacha BONNEIL suppléante, assure le remplacement de son titulaire Madame Muriel TABLET.

Monsieur Ahmed KHALDI, suppléant, assure le remplacement de son titulaire Madame Sabine SCHEIDT.

Début de séance : 9h40

9) Exposé du Président dont a. Informations trimestrielles : évolution des commandes et situation financière

b. Focus sur l'anniversaire

Frank WENDLING fait savoir que sur les 3 premiers trimestres nous sommes en ligne avec le chiffre d'affaires réel par rapport au budget

Concernant la marge brute, nous avons dégagé plus de 15M€ par rapport à N-1, cependant nous sommes légèrement en retard par rapport au budget

Au sujet de l'EBITDA nous sommes en avance par rapport au prévisionnel budgétaire

Dit qu'au sujet de notre anniversaire passé, il était difficile au bout des 3 années de faire plus et c'est pour cela que nous n'avions qu'une prévision de progression à 1,5% de CA

Au global en CA nous avons fait - 8,5% et - 2,7% en terme de marge sur la période de l'anniversaire

Que dans un contexte difficile nous avons pu conserver un niveau de marge acceptable en sachant que Conforama a fêté son anniversaire une semaine avant le nôtre

Dit que lors des derniers anniversaires nous avons des produits phare à proposer à nos clients, que cette année Conforama a cassé les prix desdits produits (Dyson)

Dit qu'il faudra lors du prochain anniversaire avoir plus de créativité afin de concurrencer nos concurrents



10) Demande d'explication sur la pratique de dénonciation de garantie opérée par la CSAV

Lakdar BELHADRI fait savoir que par sa voix il souhaite lire le texte que Mme CHASSEBOEUF lui a envoyé

Dit qu'avec cette dernière ils ont rencontré un DS CFTC de l'enseigne CORA qui leur a fait savoir que ladite enseigne allait se séparer de ses techniciens et allait prendre comme prestataire la CSAV

Il lit le document : *Ne pouvant être présente à la réunion du CCE du jeudi 30 novembre et ayant demandé un point au CCE sur le CSAV, je vous transmets une photo d'un mail interne à la CSAV qui demande aux techniciens de dénoncer un nombre minimum de garanties par semaine, même si les produits sont réparables. Outre le fait que cela n'est certainement pas correct vis-à-vis des clients mais aussi que cela a un impact financier sur les magasins, nous pouvons encore une fois constater que les prestations du CSAV ne sont pas conformes aux attentes escomptées.*

Aujourd'hui la réalité est telle que nous apprenons par nos clients, l'absence de notre seul technicien suite à un arrêt-maladie, 2 semaines après! Celui-ci n'avait pas été remplacé!

Nous avons aujourd'hui un seul technicien qui intervient pour toutes les enseignes clientes du CSAV dans la zone de Sélestat, Colmar et le nord de Mulhouse (C-discount, Intermarché, etc..) Soit un périmètre de 80 km! Nous apprenons aujourd'hui, que l'enseigne CORA est en PSE. Celle-ci n'aura plus de techniciens internes et prendra le CSAV au niveau national, ce qui forcément aura un impact encore sur les prestations du CSAV et sur les délais d'intervention chez nos clients.

Aujourd'hui, nous demandons à nos collègues de magasin de vendre des packs simplicité en expliquant à nos clients que notre SAV est efficace et rapide et professionnel!

Force est de constater qu'entre les délais d'intervention très longs, les clôtures de dossiers non résolus, les dénonciations de garanties, les litiges clients (techniciens qui ne sont pas formés et qui regardent comment réparer le produit sur Youtube devant le client), les non-remplacements des techniciens en arrêt de travail, les problèmes de communication etc.. Nous sommes loin de nos promesses et nos collègues de SAV sont violemment pris à partie par nos clients ceci de façon régulière ce qui entraîne un turn over et une baisse de moral auprès de nos équipes.

De plus, personnellement, je reste dubitative quant au coût que cela représente. En effet pour exemple, cela représente 130000 euros/ an pour le magasin de Sélestat, sans compter les gestes clients suite aux différents litiges! Nous souhaitons être rentables et avoir une bonne image auprès de nos clients, mais avec un SAV comme le nôtre aujourd'hui, difficile de l'être!

En espérant très sincèrement que la situation s'améliore, il en va de notre qualité de travail, de notre économie future et de notre image.

Pour finir il demande d'expliquer aux membres du CCE la phrase suivante : « dénoncer un nombre minimum de garanties par semaine »

Frédéric DOISNE répond que la dénonciation de garantie se trouve sur les conditions de vente BUT, que nous demandons à la CSAV de nous produire des photos afin de prendre en charge la garantie du produit Dit que le taux de dénonciation de garantie toute enseigne confondue est de 5%, que la CSAV remonte tout dysfonctionnement auprès des services concernés

Lakdar BELHADRI dit qu'il ne comprend pas le fait que les techniciens doivent dénoncer 12 garanties par mois

Frédéric DOISNE répond que cela est dans le cadre de l'animation des techniciens

Lakdar BELHADRI répond qu'il a eu un entretien de plus d'une heure avec le délégué à ce sujet et que ce dernier dénonce la manière de travailler de la CSAV

Frédéric DOISNE dit que ce n'est pas parce qu'il y a une dénonciation de garantie que le produit n'est pas réparable et dit qu'il ne comprend ladite phrase mise en avant

Lakdar BELHADRI répond qu'il aurait aimé avoir affaire à un responsable de la CSAV afin de lui poser la question

Frédéric DOISNE répond qu'il a posé ladite question à la direction de la CSAV

Lakdar BELHADRI trouve gênant que Frédéric DOISNE réponde à la place de la direction de la CSAV

Frédéric DOISNE dit qu'il ne parle que des garanties liées à nos conditions de vente

Frank WENDLING fait savoir qu'il a pris contact avec la direction de la CSAV suite à l'email de Mme CHASSEBOEUF

Lakdar BELHADRI dit qu'il faudra demander à la CSAV son bilan financier, d'informer les élus du coût que cela nous coûte, et de faire un rapprochement par rapport à N-1 voir N-2

Demande quelle sera la priorité pour la CSAV en termes d'interventions : notre enseigne ou Cora ?

Frédéric DOISNE dit que pour pallier le manque de techniciens dans l'Est, nous allons faire appel à des stations techniques

Lakdar BELHADRI répond qu'avec Mme CHASSEBOEUF, ils ont rencontré un technicien (sous-traitant) qui leur a fait part du fait que BUT n'avait pas la priorité en termes d'intervention
Que nous payons une société qui ne fait pas son travail

Frédéric DOISNE répond qu'avec les chefs de file SAV ils ont fait un point sur la situation actuelle des produits indisponibles

Lakdar BELHADRI répond qu'il serait bon de se préoccuper de la situation du magasin de Colmar avant tout, car le taux d'indisponibilité produit est catastrophique

Frédéric DOISNE répond qu'il se renseignera sur le sujet

Frank WENDLING dit qu'il partage le point de vu de Lakdar BELHADRI sur le fait que nous avons un problème au niveau du service après-vente

Que ce problème va être étudié avec divers personnes au sein du siège

11) Point sur l'actionnariat du groupe

Lakdar BELHADRI demande si la direction est prête à ouvrir le capital aux salariés à hauteur de 3%
Dit qu'il a travaillé avec l'expert du CCE et ils ont constaté que nos actionnaires ont des sociétés au Luxembourg et au Caïman

Dit que la société Mobilux 1 détient Decomeuble à 100%, qu'au sein de Mobilux 1 il a été mis en place un capital avec plusieurs catégories d'actions qui ont toutes la même valeur

Rappel que lors de la rencontre avec Frank MAASSEN liée à la revente de BUT, ce dernier lui avait expliqué qu'il pourrait perdre la somme de 1,6M€ si ladite vente ne se faisait pas, que cette somme serait capitalisée en forme d'actions dans la nouvelle société

Dit qu'avec l'expert du CCE nous avons pu observer la mise en place d'actions appelées « préférence 2 » souscrit au 13 janvier 2017, que ces actions représentent un volume de 5,44M d'actions, que le capital investi est de 544K€ (CODIR)

Demande combien de personnes au sein du Codir détiennent lesdites actions et la répartition entre les femmes et les hommes s'il existe des femmes au sein du Codir

Frank WENDLING répond que dans notre organisation, les managers (Codir) sont actionnaires, que les actions des uns et des autres sont de droit privé

Dit que la direction ne prévoit pas l'ouverture du capital aux salariés

Clément GABORIT dit au nom de la CGT que les salariés souhaitent avoir des salaires décents, et en l'occurrence une prime pour cette année
Dit qu'il rappelle la revendication de plusieurs OS à savoir l'obtention d'une prime équivalente à un 13 mois

Lakdar BELHADRI dit qu'il vient de prouver par cette intervention que nous ne sommes pas tous logés à la même enseigne car la direction générale a droit à des actions et l'ouverture du capital alors que les salariés sont des laissés pour compte

12) Point sur les projets DSI

Robert ESKENAZY fait savoir que le jeudi 23 novembre nous avons subi un effet de « bord » sur les 8 magasins qui sont équipés de WEBPOST
Dit qu'une 20ème de commandes ont été générées avec des quantités très importantes car suite à la mise à jour du programme de réservation il y a eu un dysfonctionnement du système de sécurité des commandes
Dit que les équipes ont travaillé toute la nuit afin de pallier le problème, que lesdites équipes ont traité toutes les réservations une à une des 8 magasins
Dit que s'il y a 8 pilotes c'est parce que les magasins sont de taille différente et des fonctionnements différents
Il fait savoir qu'à la fin du week-end le problème sera résolu

Sébastien DUBOC demande si tout a été prévu pour que ce problème ne se reproduise plus

Robert ESKENAZY répond qu'il ne peut assurer que cela ne se reproduira pas, que l'ensemble des équipes ont fait leur travail afin de régler ledit problème
Dit que les modifications qui seront faites seront de changer notre mode de travail, de définir les 20/80 et de les faire passer avant d'intervenir dans le système d'information (NOSICA)
Que dès que nous arriverons à stabiliser WEBPOST nous ne toucherons plus ce logiciel avant la fin du déploiement
Que dès qu'il y aura un problème sur le logiciel, on n'interviendra que sur la ligne qui fait défaut (Bug)
Dit que la prise en main du pilote se fait en 3 temps, dit qu'il va expliquer pourquoi nous avons mis en place WEBPOST
Dit que le challenge est d'ouvrir les magasins avec 95% de fonctionnalité du pilote WEBPOST
Que 100% des articles soient visibles au bon prix, que nous avons bloqué la vente des PEI sous Webpost car nous sommes en développement en cours livraison pour début d'année 2018
Que l'un des problèmes est que nous ne savons pas si la marchandise arrive chez le client quand elle quitte la plate-forme
Nous ouvrirons la vente des PEI dès lors que nous serons communiqués entre les PFL et le système E-commerce

Sébastien DUBOC fait savoir qu'il y a 20% de PEI qui sont vendus en magasin

Robert ESKENAZY poursuit et fait savoir que début janvier nous allons livrer comme il vient de l'expliquer
Dit que le pilote permet : 100% des services disponibles rattachés aux bons produits et à la bonne tranche de prix, aide à la saisie des adresses clients et contrôle des mails et téléphones

Sébastien DUBOC demande si le fichier clients national est opérationnel

Robert ESKENAZY répond que le fichier clients national est dans WEBPOST, mais pas encore déployé dans les magasins

Sébastien DUBOC dit que dans le fichier actuel il y a des doublons

Robert ESKENAZY dit que cela était avant le déploiement
Qu'à l'ouverture de magasins, on changeait le mode de fonctionnement dudit magasin et c'est pour cela que

nous allons renforcer la formation pour expliquer cela

Exemple : Choix du dépôt et de la méthode de livraison du client lors de la commande

Création des contremarques sous Webpos

Au niveau du périmètre des caisses : 100% des paiements «total ou partiel» des commandes historiques sont visibles dès la migration

Que nous n'étions pas en conformité avec la loi au sujet des clôtures de caisse, qu'avec WEBPOST nous allons changer de procédure afin d'améliorer la gestion du solde client et des bons d'achat à la place des BAV, la gestion différenciée des clôtures de caisse et des remises en banque et des process de gestion de caisse différents dans tous les magasins pilotes

Dit que le logiciel NOSICA est limité dans la fonction annule et remplace en attente de la mise en place de l'intégration directe dans les outils comptables

Gestion des réservations et du planning camionnettes et des améliorations sont en cours suite aux retours des pilotes

Gestions des paiements multi-tickets en cours d'amélioration avec la mise en place de touche raccourci

Mise en place des achats du personnel avec la possibilité sur .But.Fr

Au niveau de la partie logistique 100% des commandes historiques délivrables sous Webpos après migration

100% des sorties faites sous Webpos par le dépôt

Utilisation des douchettes dépôts dégradée mise en place de nouvelles douchettes en cours de test en décembre 2017

Ahmed KHALDI demande si cela permettra de faire aussi les entrées marchandises

Robert ESKENAZY répond qu'actuellement le système ne fait que les sorties, que pour faire les entrées il faut améliorer le système NOSICA dans les magasins

Pour l'instant le système est utilisé pour la sortie client marchandise, pour améliorer le système nous allons mettre ce dernier en réseau (WIFI)

José LAPIATE demande si l'appareil utilisé pourra indiquer le nombre de colis à remettre aux clients

Robert ESKENAZY répond qu'aujourd'hui cela n'est pas prévu

Lakdar BELHADRI demande à Robert ESKENAZY d'aller à l'essentiel au vu du temps qui nous est imparti

Robert ESKENAZY répond que nous allons donc passer au point de la formation qui est important pour développer le système

Il informe en amont les élus que CETELEM dès l'année prochaine va cesser le système de points et que c'est à BUT de pallier cela

Fait un état des améliorations qui seront apportées avec WEBPOST et met en avant l'évolution des tablettes vendeurs

Lakdar BELHADRI rappelle que ce débat avait déjà eu lieu sous notre ancien PDG, et que la mise en place de ses dernières n'avait pas convaincu les salariés

Gaëlle BOUFFAY dit que les tablettes peuvent apporter un confort de travail

Robert ESKENAZY dit que nous allons prendre 3 ou 4 types de tablettes, les soumettre aux pilotes qui nous ferons part de leur remarque

Il revient sur le sujet de la formation et fait savoir que le passage vers WEBPOST est un passage difficile, dit que le pilote nous permet de voir où sont les problèmes et les axes d'amélioration

Il présente et commente un schéma sur le déploiement de WEBPOST du premier au dernier jour

Dit que nous utiliserons un module en E-learning de présentation de l'outil en amont de formation, qu'une formation régionale sera dispensée pour les encadrants, et par la suite une formation aura lieu pour le personnel magasin

Dit que le déploiement dans les grands magasins nécessitera que les formateurs resteront sur place pendant 2 jours

Que le déploiement se fera sur 10 magasins par semaine pour permettre d'avoir plus de moyens d'assistance



en magasin et nous ferons un bilan tous les soirs avec les magasins afin de savoir quels sont les problèmes qui ont été rencontrés

Gaëlle BOUFFAY dit que dans son magasin la base clients n'est pas épurée comme cela était prévu

Robert ESKENAZY répond que cela doit être fait sur le référentiel client, c'est le référentiel unique qui a nettoyé la base client

Gaëlle BOUFFAY fait savoir qu'auparavant lorsqu'elle établissait une facture le détail de la livraison était globale, que maintenant il faut rechercher le détail de livraison produit par produit

Robert ESKENAZY répond que le logiciel doit avoir un défaut à ce sujet

Gaëlle BOUFFAY dit qu'il y a aussi un problème dans la livraison des cuisines via les transporteurs

Robert ESKENAZY dit qu'il prend note de cela et reviendra vers les élus

Gaëlle BOUFFAY dit qu'il est dommage que les hôtes de caisse ne puissent plus prendre les adresses E-mail, que pour les vendeurs se pose un problème dans l'établissement d'un devis client car ils ne peuvent pas transformer la commande en devis

Robert ESKENAZY fait savoir que le logiciel proposera 3 pastilles de couleurs différentes afin de vérifier que les informations ont bien été remplies (téléphone, E-mail et autres)

Gaëlle BOUFFAY fait savoir qu'il y a un problème de gestion des prix entre les magasins et le WEB

Robert ESKENAZY répond que le problème vient de la mise à jour des prix et que cela est en train de se résoudre

Dit que seul les prix en PEI ont été bloqués afin de ne pas les vendre

Natacha BONNEIL demande à ce que le temps de la formation soit augmenté, dit que 2 heures cela est trop court

Demande que les formateurs soient formés correctement

Robert ESKENAZY répond que c'est pour cela qu'il a décidé de ne développer que 10 magasins par semaine

Dit qu'en magasin le matin est consacré à la formation, l'après-midi à la pratique

Catherine DEJEAN demande à ce que les formations ne se fassent pas sur les périodes de grande affluence

Robert ESKENAZY dit que ces dernières n'auront pas lieu pendant les soldes

Catherine DEJEAN fait savoir que WEBPOST pose problème au niveau des caisses et des transports
Fait savoir à Frank WENDLING que le climat social est en train de se dégrader, que les salariés sont fatigués, que les salariés sont dévoués à notre entreprise, que du fait de n'avoir pas eu de prime de participation sont démotivés

Demande que les salariés soient reconnus pour leur travail, invite Frank WENDLING à venir travailler dans son magasin pour constater quelle est la vie des salariés chaque jour chez BUT

Robert ESKENAZY dit qu'il y a des réglages à faire et que tant que le logiciel ne sera pas opérationnel, il ne sera pas déployé dans tous les magasins .Il fait savoir que le système utilisé sur les PFL a plus de 17 ans, que ce dernier n'est plus maintenu par son éditeur et qu'il fallait trouver une solution afin de faire prospérer notre entreprise .Que cela fait un an et demi que ce projet est en cours, que l'objectif de ce projet est de pallier l'obsolescence, optimiser, sécuriser, fiabiliser, améliorer la promesse client et harmoniser, uniformiser le système

Que 50 à 60% des fichiers sont informatisés, 30 à 40% sont manuels, que notre but est de couvrir l'ensemble des fonctions logistiques avec un seul logiciel

En synthèse, aujourd'hui nous sommes dans l'avancement de la conception à 95%, réalisation à 97%, et le démarrage du projet en cours d'organisation et d'anticipation

Dit que le déploiement est sous haute assistance, qu'une équipe projet Supply Chain est mobilisée durant toute la période de démarrage

Qu'il y a une assistance supplémentaire des équipes de Mer pour soutenir l'activité durant le démarrage avec 3 consultants fonctionnels durant le démarrage

Nathalie DEMOUVEAUX fait savoir que le système génère des problèmes au niveau des codes EAN 13 dans l'entrée de marchandises

Robert ESKENAZY répond qu'il ne peut répondre et qu'il reviendra vers les élus dès qu'il aura une réponse à donner

Au sujet du projet Cerbère, ce dernier est en bonne voie, que le raccordement des applications (Nosica Reflex...), la mise à disposition d'une boîte mail à chaque collaborateur et que l'autonomie de la création de nouveaux collaborateurs sont en cours

Pour Allo BUT, il y a une nette amélioration sur les indicateurs existants, néanmoins nous ne sommes pas encore au niveau du marché, une augmentation des transferts d'appels vers les magasins, 57% des appels inefficaces, pas de vision manque d'indicateurs

Dit que nous allons revoir le comptage d'appels, utiliser Webhelp, et mieux orienter les magasins en fonction des demandes avec des orientations ciblées

Sébastien DUBOC fait savoir que les plates-formes envoient systématiquement les appels vers les magasins

Robert ESKENAZY répond que l'idée est de moins solliciter les plates-formes et de mieux orienter le client
Dit qu'il est très fier de ses équipes pour le travail qu'elles effectuent

13) Point mutuelle

a. quel est le coût de la prestation de Gras-Savoie ?

b. la mission est-elle terminée ?

Frank WENDLING rappelle au début de son intervention le contexte général en expliquant l'encadrement des frais de santé à compter du 1^{er} janvier 2018 avec deux points particuliers sur l'hospitalisation et les soins de ville spécialistes Il informe les élus sur la loi au sujet du contrat responsable notamment sur une surcomplémentaire que nous allons mettre en place afin de préserver le niveau de remboursement des frais de santé

Pascal BACON fait savoir que nous sommes aujourd'hui présents pour débattre des points à l'ordre du jour et non de refaire le débat sur la négociation de ladite mutuelle

Frank WENDLING répond qu'il est important sur un sujet aussi préoccupant d'informer les élus, et de recueillir leur question si besoin

Que lors d'un prochain CCE nous finaliserons nos discussions sur le sujet

Dominique JOUASSIN fait savoir que la négociation au sujet de la mutuelle est une « fumisterie » car il existe des organismes de mutuelle qui proposent des tarifs plus attractifs qu'ARPEGE

Que la direction a pris unilatéralement la décision de conserver ce prestataire

Frank WENDLING dit que les travaux qui ont été menés ont répondu à des exigences du cahier des charges que nous avons fixé au départ, notamment de challenger notre prestataire actuel, de garder le même niveau de remboursement des soins sans pour autant augmenter le coût du tarif pratiqué

Qu'aujourd'hui notre prestataire nous rapporte un service de qualité, que nous travaillons avec ce dernier depuis plus de 20 ans



Que notre but est de maintenir un service de qualité et de négocier au mieux un contrat de sur complémentaire au vu du reste à charge pour les salariés sur le niveau des remboursements santé

Françoise FOURGEAUD fait savoir que depuis des années les services de l'Etat remboursent de moins en moins les médicaments et autres prestations

Que l'Etat a mis en place un parcours de soins, que ce dernier encadre les remboursements des soins en responsabilisant les salariés sur ledit parcours de soin en vérifiant si les praticiens ont signé la convention de déplacement des tarifs avec l'état

Dit qu'au 1 janvier 2018 nous devons avoir un contrat dit responsable et que tous les dépassements au-delà de 50€ seront à la charge du salarié

Dit qu'aujourd'hui les salariés devront avoir le réflexe d'aller sur le site « d'AMELI.fr » afin de vérifier si le praticien a signé ladite convention

Qu'au 1 janvier 2018 nous encadrons nos garanties hospitalisation et soin de ville, que demain le coût de l'hospitalisation et opération (appendicite) sera conséquent si l'opération s'effectue par un chirurgien qui n'a pas signé ladite convention

Dit que la solution pour que les salariés n'aient pas à déboursier une forte somme est de passer par une assurance sur-complémentaire via un accord d'entreprise

Dit que les salariés devront s'acquitter de taxe supplémentaire et la partie employeur est soumise à cotisation du fait que la sur-complémentaire ne revêt pas le caractère dit responsable

Dit que le coût est minimal (1,2€), que l'important est de couvrir les salariés par une assurance santé

Sébastien DUBOC demande à Françoise FOURGEAUD pourquoi la direction a-t-elle choisi ARPEGE

Françoise FOURGEAUD répond que pour choisir un prestataire la direction s'est appuyée sur Gras-Savoie pour nous accompagner dans cette démarche

Il y a eu 12 prétendants qui ont répondu au cahier des charges que nous nous étions fixés, que Gras-Savoie a analysé les propositions et a établi un classement

Dit que nous avons retenu 6 prétendants dont 1 s'est désisté, rappelle que le choix de l'assureur est une responsabilité civile de l'employeur

Dit que l'aspect financier n'était pas un critère primordial dans la décision, qu'il a fallu faire un choix en âme et conscience, qu'ARPEGE nous a fait une proposition intéressante et c'est pour cela que nous l'avons retenue

Ahmed KHALDI fait savoir que le but de la direction était de mettre en concurrence notre prestataire actuel parce que la loi l'y obligeait, que cette dernière avait déjà pris la décision de retenir notre prestataire ARPEGE

Lakdar BELHADRI dit d'exprimer en tant que DSN et donne la position de la CFTC sur le sujet, dit qu'avec Marie - Hélène LENOIR nous avons analysé toute les propositions faites par les prestataires, qu'après analyse des documents nous étions prêts à choisir APYSIL, cependant ce dernier s'est retiré de la course
Que pour la CFTC le choix s'est porté sur ARPEGE car la différence de cotisation par rapport à HUMANIS était de quelques euros

Qu'au regard de cela nous avons estimé que cela ne nécessitait pas d'engager des frais supplémentaires pour changer de prestataire

Dit que la CFTC signera l'accord qui lui sera présenté

Sylvie SIGNORI fait savoir qu'elle a fait un travail de comparaison avec Mme LENOIR sur tous les prestataires, que la différence entre les 2 assureurs (ARPEGE-HUMANIS) était de 1,5€

Dit que son intérêt est l'intérêt des salariés, que ses derniers soient couverts par une bonne mutuelle, et d'avoir un bon taux de remboursement

Dit que le retour des salariés au sujet de la qualité d'ARPEGE est satisfaisant et c'est pour cela qu'elle signera ledit accord ainsi que celui de la sur-complémentaire

Précise qu'en région Parisienne, les dépassements d'honoraires sont fréquents



Clément GABORIT fait savoir que pour la CGT la direction n'a jamais eu l'intention de changer le prestataire actuel, que dans les soutenances nous avons constaté que certaines mutuelles avaient toute leur place au sein de la compétition, que la CGT avait retenu deux mutuelles OCEANE et ARPEGE
Que la direction a unilatéralement pris le choix de conserver ARPEGE alors même que d'autres mutuelles étaient plus compétitives

Dit que Frank WENDLING n'a que faire des propositions des OS, réfute la méthode de travail qui est imposée aux OS

Dit que la CGT donnera sa réponse la semaine prochaine comme convenu

Pascal BACON soutient les propos de Clément GABORIT, dit que GRAS SAVOIE mettait en avant Malakoff Médéric dans un premier temps, qu'ARPEGE n'était qu'en 5^{ème} position et au final se retrouve le prestataire retenu par la direction

Dit que pour FO, il donnera sa réponse en 8

Sylvie WALTON demande pourquoi la direction a-t-elle retenu ARPEGE au vu de ce qui vient d'être évoqué par certaines OS

Frank WENDLING répond que le choix s'est fait sur la base de critères objectifs et rationnels
Que la direction n'a pensé qu'à un seul intérêt, celui des salariés

Françoise FOURGEAUD dit que dans ce dossier nous avons travaillé avec un prestataire nommé GRAS SAVOIE et que la mission de ce dernier a commencé au mois d'avril 2017 et se terminera en décembre 2018
Que ce dernier fera office de « SAV » (gestion – adaptation), que le coût de cette mission est de 75000€

Sébastien DUBOC fait savoir que tous les OS étaient contre de travailler avec GRAS SAVOIE, que la direction a imposé ce prestataire et trouve cela malhonnête

Françoise FOURGEAUD répond que la direction se demandait si au départ on devait scinder la prestation de service et l'assurance, que GRAS SAVOIE fait de la gestion en assurance

Dit que la direction avait fait 2 appels d'offre, ce qui participe avec le risque et la gestion ou l'un ou l'autre
Dit que nous avons besoin de nous adosser sur quelqu'un de compétent

Lakdar BELHADRI dit ne pas comprendre la notion « SAV » et se demande si ARPEGE est capable de gérer notre assurance

Françoise FOURGEAUD répond que cela est classique, qu'il est important d'avoir un certain recul vis-à-vis d'ARPEGE et de constater au bout d'un an ce qu'il se passe en termes de législation

14) Demande d'explication sur le fait que les promotions cuisines sont à déduire du débit vendeur et pourquoi l'offre "5 appareils électro offerts" se réalise sur la marge du vendeur

Dominique BRENTA fait savoir que l'offre proposée est celle proposée en cuisine afin d'avoir une offre différente que d'habitude

Dit que les réductions de prix sont du même acabit de ce que nous pouvons connaître lors d'autres promotions

Gaëlle BOUFFAY dit que le problème est que la remise en termes de prix touche directement la marge des vendeurs

Dominique BRENTA répond qu'il n'y a pas de différence face à ce qui se pratique d'habitude

Sébastien DUBOC dit qu'il aurait souhaité avoir un responsable du commerce pour lui apporter une réponse et non Dominique BRENTA



Dit que toutes les opérations commerciales ont un effet néfaste sur la marge des produits et par conséquent sur les salaires des cuisines entre autre

Que ces opérations n'apportent rien commercialement à l'enseigne

Dominique BRENTA répond que l'offre est limitée à 200€, et que le vendeur peut monter en gamme

Sébastien DUBOC demande comment a été calculée la remise

Dominique BRENTA répond que cela a été calculé sur la marge du vendeur, comme toute offre sur les cuisines

Sébastien DUBOC se demande quand la société et les vendeurs gagnent de l'argent au vu de toutes les promotions qui se suivent

Dominique BRENTA dit que d'habitude les remises se font sur la partie meuble et que cette fois ci cela a été fait sur une autre famille, que le taux de marge du meuble est de 33,9% et que la variation par rapport à cette opération est de 0,7%

Dit que cette opération a fonctionné dans son ensemble

Gaëlle BOUFFAY dit que ladite offre n'a pas été percutante, dit que pour récupérer la marge « perdue » liée à l'opération commerciale nous sommes obligés de remonter les prix d'achat pour avoir une bonne marge finale

Fait savoir que la direction demande à ce que la marge soit à 2% et c'est pour cela que nous augmentons les prix de vente

Lakdar BELHADRI demande qui décide d'augmenter les prix de vente

Gaëlle BOUFFAY répond que ce sont les vendeurs qui le décident afin de garder la marge qui nous est demandée

Lakdar BELHADRI dit que dans tous les secteurs de la vente les salariés sont pénalisés par les offres promotionnelles car c'est eux qui supportent le coût des (-30,40%) de réduction de prix sur les articles
Dit qu'avant la venue de Frank WENDLING les réductions étaient déduites en caisse et non sur la commission des salariés

Frank WENDLING dit que notre enseigne vit de l'activité promotionnelle, que cela est vital pour nous
Dit qu'il faut trouver des mécaniques alternatives, différentes en termes promotionnel

Lakdar BELHADRI demande à Frank WENDLING si dans le cadre de ces opérations sa rémunération est impactée de -30%

Dit que la société prospère sur les salaires des salariés en les ponctionnant de 30% sur leur commission

Frank WENDLING répond que de faire de la promotion génère du volume que cela est vertueux, que la société ne peut rémunérer les salariés qu'avec le « cash » qui est rapporté par les ventes

Sébastien DUBOC dit que quand la société fait de la publicité, le coût est supporté par un budget défini, demande pourquoi ce coût est supporté par les salariés

Dit qu'il ne faut pas s'étonner que les cuisinistes partent à la concurrence

Frank WENDLING répond que ce secteur est dans un marché tendu, malgré cela les cuisinistes restent fidèles à notre enseigne

Dit que le partenariat avec la CCI de Bretagne a démarré

Jean-François HUSSON demande à la direction ce qu'elle a prévu pour les salariés qui auront en charge les stagiaires



Frank WENDLING dit qu'il y aura des tuteurs, qu'il existe un cadre (accord) qui encadre cela

Lakdar BELHADRI fait savoir que cela est basé sur la base du volontariat

Frank WENDLING dit que d'intégrer des stagiaires en entreprise est vertueux

Clément GABORIT fait savoir que les stagiaires doivent être accompagnés dans leur mission, demande ce qui est prévu dans un aspect financier pour les cuisinistes qui seront les tuteurs des stagiaires

Frank WENDLING répond qu'il ne demande pas que ces stagiaires soient formés principalement en magasin

Que ces derniers suivent un Campus chez nous sur différents sujets

Clément GABORIT répond que ce qui est appris à l'école n'est pas forcément applicable dans les magasins
Que les stagiaires prennent du temps aux salariés en termes de demande d'information

Frank WENDLING répond que les stagiaires suivent une formation très spécifique au sein du Campus BUT

Sébastien DUBOC fait savoir qu'il y a des problèmes sur le site de vente aux salariés, qu'il y a des problèmes sur les dérives de prix

15) Election en vue du remplacement d'un membre de la commission économique cadre

Dominique BRENTA rappelle les règles pour l'élection du membre de la commission économique
Demande à Lakdar BELHADRI (président de la commission) de nommer lesdits membres de ladite commission

Lakdar BELHADRI répond : Frédéric BOULENGIER, Ludovic DEHON, Lionel WESTERMANN, Richard EMERIAN et lui-même

Dominique BRENTA dit que seuls les salariés cadre peuvent se présenter

Sylvie WALTON demande ce qu'il se passera si aucun salarié ne se présente audit poste de la commission économique

Dominique BRENTA répond qu'il y aura une carence et demande s'il y a un candidat

Lakdar BELHADRI dit qu'il présente la candidature de Mme LENOIR au poste de membre de la commission économique

Dominique BRENTA demande de passer au vote

Pour : 19

Contre : 0

Abstention : 0

16) Calendrier de paie

Dominique BRENTA remet aux membres du CCE le calendrier de paie 2018

Sébastien DUBOC demande à la direction de bien vouloir rouvrir la négociation pour la mise en place d'un calendrier de paie mensuel (paiement du 1 au 30)

Frank WENDLING répond que cela pose un problème comptable, et que le changement n'est pas envisagé pour l'instant

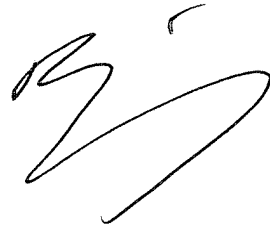


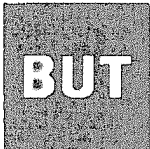
17) Calendrier des réunions

Dominique BRENTA fait savoir que les prochaines dates de réunions du CCE sont : 22 et 23 mars, 14 et 15 juin, 6 et 7 septembre et 29 et 30 novembre 2018

Fin de séance à 13h05

Le secrétaire
Lakdar BELHADRI





Direction des Ressources Humaines

A l'attention des Membres du C.C.E. UES

A Emerainville, le 1 décembre 2017

Objet : ENTRETIEN DE PARCOURS PROFESSIONNEL

Mesdames, Messieurs,

La Direction souhaite faire part de sa position officielle concernant le dispositif d'Entretiens Professionnels qui est actuellement déployé tous les ans. Ce dispositif d'entretiens a été initié en 2006 et s'inscrit dans le cadre des évolutions conventionnelles de branche (accord de 2006 repris par l'accord de 2015 relatifs à la formation professionnelle) impliquant de se doter d'outils lui permettant de réaliser son obligation d'adaptation des salariés aux évolutions de l'organisation de l'Entreprise et du marché de l'emploi et afin de préserver voire d'améliorer leur capacité d'employabilité. Dans cette perspective la finalité de l'Entretien de Parcours Professionnel visait à faire le bilan des réalisations du salarié sur l'année, d'établir une feuille de route pour l'année à venir et de déterminer les moyens à mettre en œuvre pour accompagner le salarié dans sa progression sur le plan professionnel.

L'Entretien de Parcours Professionnel, bien que facultatif a rencontré un taux de réalisation élevé dans notre organisation puisqu'environ 95% des entretiens planifiés sont réalisés en moyenne chaque année ce qui prouve une excellente acceptation collective du dispositif.

Le fait est qu'une polémique est née sur « l'Entretien de Parcours Professionnel » avec un malentendu sur la finalité de cet entretien qui ne s'inscrit pas, pour la Direction, dans une logique d'évaluation telle que l'on peut la concevoir classiquement mais qui a pour objectif de faire un bilan des réalisations sur l'année écoulée et de donner une vision au salarié pour l'année à venir permettant ainsi de déterminer les moyens à mettre en œuvre pour l'accompagner.

Malgré les explications apportées par la Direction, le Tribunal de Grande Instance de Meaux a été saisi par le CCE de l'UES d'une demande de suspension des « Entretiens de Parcours Professionnels », sous astreinte. Compte tenu des circonstances, la Direction a donc pris la décision de suspendre la conduite de l'Entretien de parcours professionnel et des instructions ont été données dans ce sens aux managers des établissements ainsi qu'aux managers du siège. Seul « l'Entretien Professionnel » visé par les dispositions de l'accord de 2015 et l'article L.6315-1 du Code du travail sera réalisé.

La Direction informe par ailleurs les membres du CCE de l'UES qu'elle mènera une réflexion sur des approches différentes pour tenir compte des évolutions globales des rapports de travail depuis 2006 et précise que les institutions représentatives du personnel seront impliquées dans le respect de leurs prérogatives et en fonction du format qui sera retenu.

Nous vous prions de croire en nos salutations distinguées.

Frank WENDLING
Directeur Général des Ressources Humaines

BUT International - 1, avenue Spinoza - 77184 Emerainville-Malnoue - Téléphone : 01 64 61 26 26
SIREN 722 041 860 (RCS Meaux) - NAF 4619 A - T.V.A FR 65 722 041 860
Société par actions simplifiée au capital de 131 772 276, 25 €